Secrétariat aux coopératives

Collection - Documents de recherche

Gouvernement du Canada Government of Canada

Canada

Profil socio-économique des coopératives autochtones au Canada

Bachir Belhadji

Janvier 2001

Secrétariat aux coopératives©

Gouvernement du Canada

Données de catalogage avant publication (Canada)

Belhadji, Bachir

Profil socio-économique des coopératives autochtones au Canada.
Publication available in english upon request
Title in english: Socio-Economic Profile of Aboriginal Co-operatives in Canada.
ISBN A22-229/2001E 0-662-30914-6
Cat. No. 2086/F
1. Autochtone(s) – coopérative(s) - Canada
2. Profil(s)

REMERCIEMENTS

L'auteur adresse ses remerciements à M. Alain Roy, du Secrétariat aux coopératives, pour ses commentaires précieux et pour le rôle actif qu'il a joué dans ce projet. M. Hugh Deng, de l'Université Carleton a produit les deux annexes du présent document et son aide a été très appréciée.

Les opinions exprimées dans ce document ne reflètent pas nécessairement celles du Secrétariat aux coopératives ou du gouvernement fédéral.

Vous trouverez à la fin du présent ouvrage la liste des publications du Secrétariat aux coopératives. La majorité de ces publications est aussi disponible sur le site Internet à l'adresse:
http://www.agr.ca/policy/coop/accueil.html
Les publications peuvent aussi être commandées par téléphone au 613-759-7193 ou par télécopieur au 613-759-7489.

Ce document a déjà été publié dans le cadre d'un projet plus large s'intitulant « les coopératives autochtones au Canada : *Situation actuelle et potentiel de croissance* ». Le document complet peut être trouvé sur les sites intenet suivants : le *Centre for the Study of Co-operatives* (coop-studies.usask.ca); le *Canadian Co-operative Association* (www.coopcca.com); et le Secrétariat aux coopératives (www.agr.ca/policy/coop).

Une version papier de ce document, «*Profil socio-économique des coopératives autochtones au Canada* » peut être obtenue auprès du Secrétariat aux coopératives, Tél: (613) 759–7193; Télécopieur: (613) 759–7489 / Courriel: coops@em.agr.ca.

Pour toute information additionnelle, veuillez contacter:
Secrétariat aux coopératives
930 Avenue Carling,
Édifice Sir John Carling, Pièce 467,
Ottawa, ON, K1A 0C5
Tél: (613) 759-7193 / télécopieur: (613) 759–7489
Courriel: coops@em.agr.ca
Site internet: http:// www.agr.ca/policy/coop.

Copyright © 2001
Secrétariat aux coopératives
Gouvernement du Canada

Introduction:

- *Contenu* *1*
- *Méthodologie* *1*
- *Définition d'une coop autochtone* *2*

1. Formation des coops autochtones et contexte régional

- *Formation des coops autochtones* *4*
- *Coopératives autochtones dans un contexte régional* *7*

2. Aperçu des coops autochtones

- *Situation géographique et type d'activité commerciale des coops autochtones* *10*
- *Répartition sectorielle des coops autochtones* *11*
- *Profil d'une coop autochtone typique* *13*

3. Organisation des coops autochtones

- *Y a-t-il deux mondes de coops : le Nord et le Sud?* *17*
- *Coopératives des T. N.-O. et rôle d'Arctic Co-operatives Limited* *18*
- *Coops du Nord du Québec et rôle de la Fédération des coopératives du Nouveau-Québec* *21*

4. Analyse des tendances observées parmi les coops autochtones

- *Nombre de sociétaires* *25*

- *Croissance des ventes* *26*

  - Services 26
  - Commercialisation et transformation 26
  - Ventes de produits de consommation 27
  - Catégories des ventes des coops autochtones 28
  - Chiffre d'affaires 28

- *Emploi et salaires* *29*

- *Finances* *31*

  - Épargne nette 31
  - Investissement en immobilier et équipement 32
  - Actif et avoir propre des sociétaires 33
  - Position de liquidité 34

5. Rendement relatif des coopératives de consommation

- *Nombre moyen de sociétaires* 36
- *Employés à plein temps et salaires* 36
- *Ventes de produits de consommation et d'aliments* 38
- *Indice de croissance des ventes* 39
- *Dépenses par sociétaire* 40
- *Indice de croissance des bénéfices* 41
- *Ratio ventes/actif total* 41
- *Avoir propre par sociétaire* 43
- *Ratio de liquidité générale* 44

6. Coops autochtones des T. N.-O. et rendement dans l'économie territoriale

- *Nombre de sociétaires* 46
- *Emploi* 47
- *Salaires et traitements* 48
- *Ventes totales et chiffre d'affaires* 49
- *Bénéfices avant impôt* 50
- *Investissement en immobilier et en équipement* 51
- *Actif total et avoir propre des sociétaires* 52
- *Quelques statistiques sur les collectivités inuites* 53

7. Avenues pour la recherche future

- *Données financières et sociales* 57
- *Une enquête spéciale?* 58

Conclusion 59

Annexe A : Environnement socio-économique : T. N.-O.et Nunavut 64
Annexe B : Répartition géographique des coopératives autochtones au Canada 81

102-00467/

Introduction

Le présent document fait partie d'une étude de recherche plus considérable qui porte sur le mouvement coopératif autochtone (*les coopératives autochtones au Canada : Situation actuelle et potentiel de croissance*). L'étude a été faite par la Canadian Co-operative Association (CCA) et par le *Conseil canadien de la coopération* (CCC). L'objectif de l'étude était d'acquérir des connaissances sur la situation actuelle des coopératives autochtones et sur l'apport de ces dernières au développement des régions et des collectivités et d'en prendre davantage conscience. Le présent document a été élaboré comme annexe à l'étude complète et est axé surtout sur les mesures clés du rendement socio-économiques des coopératives autochtones.

Contenu

Le document est structuré comme suit : dans la section de l'introduction, on présente une courte description des données et une analyse de la signification d'une coopérative autochtone. Après avoir décrit le processus de formation des coopératives autochtones (section 1), on offre un aperçu général des coopératives autochtones (section 2). Dans cette dernière section, on étudie la répartition géographique et sectorielle des coopératives autochtones et le profil d'une coopérative autochtone typique. La structure des coopératives autochtones (au sein de leurs fédérations) est étudiée dans la troisième section. Suit une analyse complète des tendances (1993-1997) (section 4), où l'on étudie les principales variables sociales et économiques. La section 5 traite exclusivement des coopératives de consommation, étant donné que ces dernières constituent la majorité des coopératives autochtones. Dans la mesure du possible, on effectue une comparaison à la fois avec les coopératives de consommation canadiennes et le secteur du commerce de détail, pour donner au lecteur une idée de la performance relative des coopératives de consommation autochtones. On observe une forte concentration de coopératives autochtones dans les Territoires du Nord-Ouest et au Nunavut. Dans la section 6, on examine certaines des variables socio-économiques relatives aux coopératives autochtones dans ces deux territoires. Enfin, on met de l'avant (section 7) les lacunes de ce document et on présente certaines idées à propos de la recherche qui devrait être réalisée dans ce domaine.

Méthodologie

Le Secrétariat aux coopératives utilise sa propre base de données pour effectuer des études sur les coopératives canadiennes, que nous appellerons coops dans le présent document.

Chaque année, le Secrétariat aux coopératives prépare un questionnaire d'enquête destiné aux coopératives canadiennes. Le Régistrateur provincial de chaque province envoie la liste des coops qui relèvent de sa compétence au Secrétariat aux coopératives. Cette liste énumère toutes les coops qui étaient actives au cours de l'année précédente, en plus de toute coop qui a été constituée en coopérative. Certaines entités, qui sont structurées comme des coops mais ne sont pas constituées en tant que tel, ne seront pas considérées comme des coops par le Secrétariat[1]. On ne leur demande donc pas de remplir un questionnaire.

Le questionnaire rempli constitue une version condensée du rapport annuel des coops. Il est composé de trois parties : la première sert à obtenir de l'information sur les ventes ou les services. La classification des ventes se rapporte à plusieurs catégories prédéfinies : poissons, céréales, denrées alimentaires, oeufs, etc. La deuxième partie est l'état des revenus (revenus et dépenses), tandis que la troisième reproduit le bilan (actif et passif). Deux variables non financières figurent sur le questionnaire : la situation relative aux sociétaires (sociétaires actifs et nombre total de sociétaires) et le nombre d'employés (à temps partiel et à plein temps)[2].

L'Enquête annuelle sur les coopératives canadiennes (EACC) existe depuis les années 30. Depuis 1984, les données recueillies dans le cadre de l'EACC sont disponibles sous forme électronique. La majorité des études entreprises par le Secrétariat n'utilisent donc pas de données antérieures à 1984.

Définition d'une coop autochtone

Le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien définit les Autochtones comme étant « les personnes qui descendent des premiers habitants de l'Amérique du Nord ». La Constitution canadienne reconnaît trois groupes d'Autochtones : les Indiens, les Métis et les Inuits (les Inuvialuits sont des Inuits qui habitent l'Arctique de l'Ouest).

Pour être en mesure de choisir des coops autochtones et de les étudier, on doit disposer d'une définition précise. Le Secrétariat a analysé plusieurs définitions mais n'a retenu aucune des définitions officielles. Les définitions sont axées sur la propriété, sur la collectivité ou sur les gestionnaires. La définition en fonction de la propriété était semblable à celle adoptée par

---

[1] Dans la suite du texte, le mot Secrétariat désignera le Secrétariat aux coopératives.

[2] On peut obtenir un exemplaire du questionnaire d'enquête en s'adressant au Secrétariat aux coopératives (courriel : coops@em.agr.ca ; téléphone : 613-759-7198).

Entreprise autochtone Canada (EAC)[3], qui définit une entreprise autochtone comme étant une entreprise appartenant à des intérêts majoritairement autochtones. Comme les propriétaires d'une coop sont ses sociétaires, cette définition signifie que la majorité des sociétaires de la coopérative sont des Autochtones. Une autre définition est axée sur la collectivité : si la coop dessert une collectivité autochtone, on peut dire que cette coop est une coop autochtone. Toutefois, rien ne précisait le niveau de participation aux activités de la collectivité. Une troisième définition est basée sur le processus de décision. Si la majorité des gestionnaires était d'origine autochtone, on pouvait dire de cette coop qu'elle était autochtone. Ici encore, il n'y a pas consensus quant au niveau de gestion où l'on trouve des Autochtones ou à la proportion de gestionnaires autochtones.

La définition utilisée par EAC, qui est fondée sur la propriété, semblait adéquate parce qu'elle est plus précise que les deux autres. Mais il a été impossible de la mettre en application, parce que le Secrétariat ne recueille pas d'information sur l'origine ethnique des sociétaires des coops. Le Secrétariat a plutôt utilisé sa connaissance approfondie du secteur des coops pour choisir les coops autochtones. La sélection a été basée sur la situation géographique de la coop, selon que cette dernière se trouvait dans une région autochtone ou non. Comme les services des coops autochtones sont en général utilisés par les membres de la collectivité, la définition est axée sur la collectivité. Comme cette définition ne tient pas compte de proportions (par exemple du pourcentage d'Autochtones dans la collectivité qui ont recours aux services de la coop), on peut dire qu'il s'agit d'une définition *ad hoc*. Pour renforcer la méthode de sélection, le Secrétariat a envoyé la liste des coops autochtones aux autorités provinciales appropriées à des fins de vérification. Très peu de corrections ont été apportées à la liste, et le Secrétariat a pu aller de l'avant.

---

[3] EAC est un organisme du gouvernement fédéral (du ministère de l'Industrie) qui assure la promotion des entreprises autochtones.

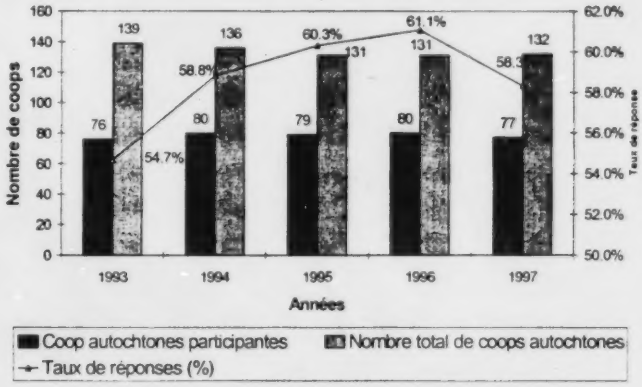
1. Formation des coops autochtones et contexte régional

Dans la première partie de la présente section, nous analysons l'évolution du nombre de constitutions de coops en mettant l'accent sur les T. N.-O. La deuxième partie porte sur les particularités des coops situées dans le Nord par rapport à celles des coops qui sont installées dans le Sud.

1.1 Formation des coops autochtones

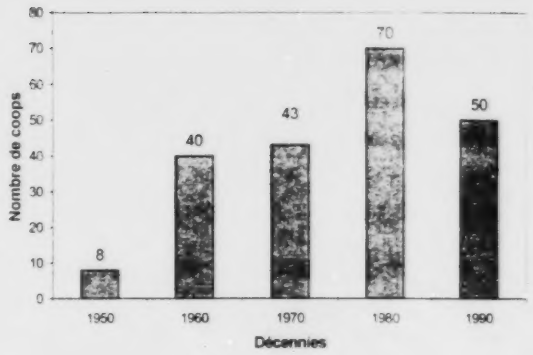
En 1997, seulement 77 coops autochtones ont retourné le questionnaire qui leur avait été envoyé dans le cadre de l'Enquête annuelle sur les coopératives canadiennes (EACC), pour un taux de réponse d'environ 58,3 %. Bien que ce taux semble élevé comparativement à celui observé dans les enquêtes en général, il est néanmoins relativement faible quand on le compare au taux de réponse général de l'EACC administrée par le Secrétariat aux coopératives, qui est d'environ 75 %. La société Arctic Co-operatives Ltd. (ACL) a apporté une aide très précieuse au Secrétariat en lui fournissant tous les rapports annuels des coopératives qui en sont membres. Chaque année, le gouvernement du Québec envoie toutes les données sur les coops constituées au Québec dont on a besoin dans le cadre de l'EACC. Par conséquent, le Québec et les T. N.-O. sont très bien représentés dans la base des données sur les coopératives autochtones.

Figure 1.1 Nombre de coops autochtones qui ont participé à l'EACC



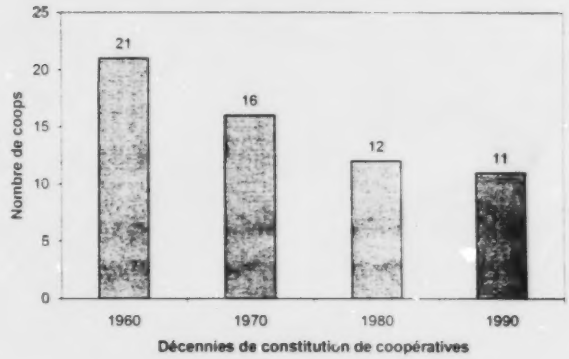
La première coop autochtone a été constituée en 1945 en Saskatchewan; elle était active dans le secteur du poisson[4]. À partir des années 50, le nombre de constitutions de coopératives a augmenté régulièrement jusqu'aux années 90 (voir la figure 1.2), époque où le nombre de constitutions de coopérative a diminué, passant de 70 (au cours des années 80) à 50 (dans les années 90).

Figure 1.2 Nombre de constitutions de coopératives autochtones



Cette évolution des constitutions de coopératives n'a pas eu de correspondance dans les T. N.-O.[5], où la grosse vague de constitutions de coopératives s'est produite dans les années 60. Il semble que dans les T. N.-O. l'évolution aille en sens contraire. Les coops étaient très populaires dans les T. N.-O. en raison de programme particuliers s'appliquant aux régions du Nord dans les années 60 (et, dans une moindre mesure, dans les années 70). Alors que les coops autochtones, en général, semblent susciter moins d'intérêt dans les années 90, ce n'est pas le cas pour les coops autochtones des T. N.-O., où l'intérêt est encore présent : il n'y avait pas de changement apparent dans le nombre de constitutions de coopératives entre les années 80 et 90.

Figure 1.3 Nombre de constitutions de coops autochtones dans les T. N.-O.



---

[4] Comme cette coop est la seule qui existait dans les années 40, elle est incluse dans les données des années 50, dans la figure 1.2.

[5] Les T. N.-O. comprenaient le territoire du Nunavut avant mars 1999.

Les coops nouvellement formées (c'est-à-dire les 50 coops constituées dans les années 90) sont surtout concentrées dans les secteurs suivants : artisanat et arts (10 nouvelles coops), commerce de détail (8 nouvelles coops), engraisseurs (5 nouvelles coops) et habitation (5 nouvelles coops). D'autres nouvelles coops ont été créées, dans le secteur des services, par exemple la santé et les loisirs. Il n'est pas surprenant qu'il y ait très peu de coops dans le domaine de la commercialisation, car, pour ces dernières, ce titre est souvent synonyme de coops agricoles. En comparaison, au niveau du Canada, les (petites) entreprises nouvellement formées sont concentrées dans le secteur du commerce de détail (19,8 %), des services aux entreprises (18,5 %) et des services informatiques (17,2 %)[6].

Il est moins probable que les Autochtones possèdent une entreprise (traditionnelle) que ce n'est le cas pour les autres Canadiens (tableau 1.1). Il y a environ 27 % de plus de propriétaires (pour 100 000 habitants) dans la population canadienne que pour les Autochtones. Mais les coops autochtones sont relativement (c.-à-d. par rapport à la population autochtone) plus nombreuses que les autres coops (toutes autres choses étant égales par ailleurs); pour chaque groupe de 100 000 personnes, il y a environ 10 % (ou 3) de coops autochtones de plus que d'autres coops. Ce résultat est encore plus frappant quand nous étudions la situation des coops autochtones dans les T. N.-O.[7]. Dans les T. N.-O., le nombre de coops (desservant chaque tranche de 100 000 Autochtones) est quatre fois (c.-à-d. 140/35) plus élevé que celui des coops autochtones dans tout le Canada. Ce résultat explique l'importance des coops dans les collectivités du Nord en général et dans les T. N.-O. en particulier.

---

[6] Ces données sont tirées de GDSourcing's 1998 Survey of New Small Business Intentions (Enquête de 1998 sur les intentions des nouvelles petites entreprises de GDSourcing).
http://www.gdsourcing.com/1998Survey.htm

[7] Dans la suite du présent document nous utiliserons l'abréviation T. N.-O. pour désigner les Territoires du Nord-Ouest. Ces territoires comprennent le territoire maintenant connu sous le nom de Nunavut, parce que la période visée par l'étude (1993-1997) était antérieure à l'année de création de ce nouveau territoire (1999).

Tableau 1.1 Nombre de sociétés appartenant à des intérêts canadiens qui desservent les collectivités canadiennes et autochtones[8]

Région et type de société	Nombre de sociétés non-financières pour 100 000 habitants[c]
Canada – Toutes les entreprises (pour 100 000 Canadiens)[a]	6600
Canada – Toutes les entreprises autochtones (pour 100 000 Canadiens autochtones)[a]	4800
Canada – Toutes les entreprises constituées en personne morale (pour 100 000 Canadiens)[a]	2240
Canada – Toutes les coops (pour 100 000 Canadiens)[b]	32
Canada – Entreprises autochtones constituées en personne morale (pour 100 000 Canadiens autochtones)[a]	1300
Canada – Toutes les coops autochtones (pour 100 000 Canadiens autochtones)[b]	35
T. N.-O. – Toutes les coops autochtones (pour 100 000 habitants autochtones des T. N.-O.)[b]	140

Source : Enquête annuelle sur les coopératives canadiennes (Secrétariat aux coopératives, Canada); Caldwell D. et P. Hunt (1998); Gouvernements des T. N.-O. et du Nunavut (statistiques disponibles sur Internet).
a : 1991
b : 1996
c : Dans le calcul du nombre d'habitants on ne tient compte que des personnes âgées de 15 ans ou plus.

1.2 Coopératives autochtones dans un contexte régional

Historiquement, les coops du Nord ont toujours eu une bonne réputation auprès de la population locale et de tous les niveaux de l'administration publique. Il ne fait aucun doute aujourd'hui que les coops sont un élément moteur de l'économie du Nord. Dans le Sud, la situation est différente. À cause du manque de sensibilisation au modèle coopératif et de connaissances de ce modèle, les Autochtones du Sud et les décideurs ne tiennent pas nécessairement compte de l'approche

[8] Ces chiffres se rapportent au nombre de propriétaires canadiens; on suppose qu'une société appartient à une personne; cela est particulièrement vrai dans le cas des Autochtones, parce que, dans cette population, 76 % des entreprises appartiennent à un propriétaire unique.

coopérative quand ils cherchent un outil durable pour assurer leur développement et leur indépendance économiques.

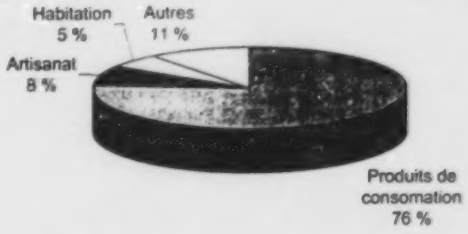
Tableau 1.2 Comparaison entre les coops autochtones du Nord et celles du Sud, 1997

	Coops du Nord	Coops du Sud	Ensemble des coops
Nombre de toutes les coops	75	57	132
Nombre de coops qui collaborent à l'enquête	52	25	77
Nombre de sociétaires	19 366	4 790	24 156
Nombre d'employés à plein temps	843	165	1 008
Chiffre d'affaires (en millions de dollars)	224	25	249
Actif total (en millions de dollars)	166	22	188

Le nombre de coops était plus élevé dans le Nord que dans le Sud et la coop moyenne était plus grosse (chiffre d'affaires de 4,3 millions de dollars) dans le Nord que dans le Sud (1,0 million de dollars de chiffre d'affaires). La coop moyenne du Nord employait un plus grand nombre de personnes à plein temps (16,2) que la coop du Sud (6,6): cela était prévisible du fait que la coop moyenne du Nord est plus grosse. La valeur de l'actif de la coop moyenne était plus élevée (3,2 millions de dollars) dans le Nord que dans le Sud (880 000 $). En moyenne, les coops du Nord comptaient plus de sociétaires (372 par coop) que celles du Sud (192).

Depuis longtemps, les collectivités du Nord ont utilisé le modèle coopératif pour répondre à leurs besoins quotidiens. Les membres de ces collectivités achètent non seulement de la nourriture et des articles de mercerie de la coop, mais ils s'y procurent aussi divers services comme le transport (taxi) et la

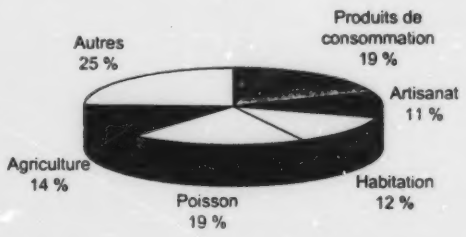
Figure 1.4 Principales activités de toutes les coops autochtones du Nord - 1997



télédistribution. Tous ces biens et services sont habituellement fournis par les coopératives de consommation locales. Par contre, dans le Sud, les coops que l'on trouve dans les collectivités autochtones ont tendance à se spécialiser plutôt qu'à diversifier leurs activités.

La combinaison d'activités des coops n'est pas la même dans le Nord que dans le Sud. Tandis que les coops du Nord concentrent leur activité davantage dans le secteur de la consommation (76 % de toutes les coops), celles du Sud ont tendance à être plus diversifiées et ont des activités dans plusieurs secteurs comme la consommation (19 %), le poisson (19 %), l'agriculture (14 %), l'habitation (12 %) et l'artisanat (11 %).

Figure 1.5 Principales activités de toutes les coops autochtones du Sud - 1997



La structure dichotomique des activités peut être expliquée par l'importance de la demande sur le marché. Comme la demande du marché pour une gamme particulière de produits est très faible dans le Nord, les coopératives de consommation se sont adaptées et offrent une multitude de produits. Cet ajustement était nécessaire pour qu'elles puissent couvrir leurs frais fixes. La demande du marché dans le Sud est plus considérable parce que la population est plus nombreuse. De plus, les coûts totaux ne sont pas aussi élevé dans le Sud parce que les frais de transport et d'entreposage y sont plus faibles que dans le Nord. Par conséquent, les coops du Sud n'ont pas à offrir une multitude de produits et peuvent survivre en proposant une ou deux gammes de produits (aliments ou poissons ou service de taxi, etc.). Par conséquent, il y a dans le Sud une sélection plus diversifiée de coops, chacune étant plus spécialisée.

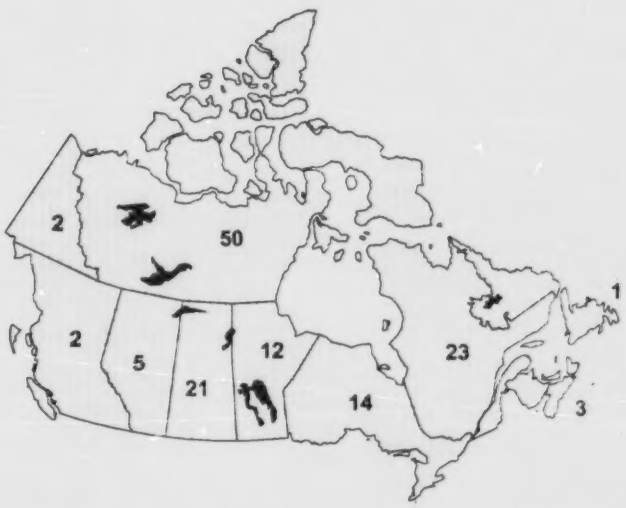
2. Aperçu des coops autochtones

Dans la section 2, nous présentons un aperçu général des coops autochtones. Nous traitons d'abord du genre d'activité commerciale des coops autochtones et de leur situation géographique. Puis nous étudions la répartition sectorielle des coops autochtones. La section se termine par le profil d'une coop autochtone typique.

2.1 Situation géographique et type d'activité commerciale des coops autochtones

La majorité des coops autochtones sont situées dans les T. N.-O. et au Québec. Les T. N.-O. sont le lieu de prédilection des coops autochtones, parce qu'une forte proportion des personnes qui habitent ces territoires sont d'origine autochtone. Près de 38 % des coops autochtones sont constituées dans les T. N.-O. et plus de 17 % sont situées au Québec. Plus d'un tiers des coops autochtones se trouvent en Saskatchewan, au Manitoba et en Ontario. Il y a très peu de coops autochtones dans les provinces atlantiques. Nous ne connaissons pas l'existence d'une seule coop autochtone au Nouveau-Brunswick et à l'Île-du-Prince-Édouard, mais cela pourrait être attribuable à une lacune dans les données (particulièrement au Nouveau-Brunswick).

Figure 2.1 Nombre de coops autochtones au Canada, 2000

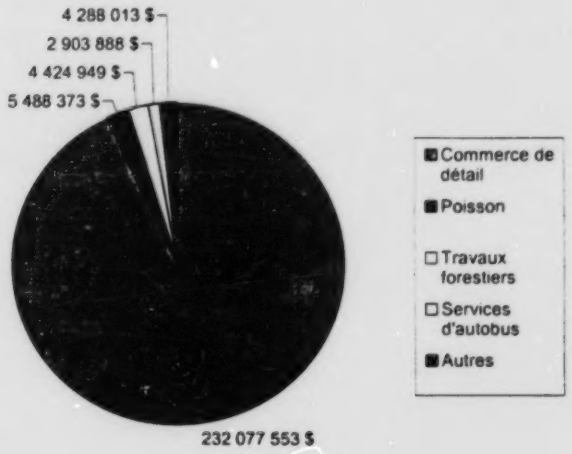


Les coopératives actives dans le commerce de détail (surtout des épiceries) dominent le secteur des coops, avec un chiffre d'affaires estimé à plus de 230 millions de dollars (figure 2.2). Le secteur du poisson suit loin derrière, avec environ 5,5 millions de dollars de chiffre d'affaires seulement. Les coops actives dans le secteur des travaux forestiers ont un chiffre d'affaires qui est proche de 4,5 millions de dollars. Le chiffre d'affaires pour la catégorie « services d'autobus » est en fait attribuable à une seule coop de l'Alberta, qui exploite un service d'autobus scolaire. Précisons qu'une très forte partie du chiffre d'affaires de cette dernière coop provient de primes et de subventions gouvernementales.

2.2 Répartition sectorielle des coops autochtones

La répartition sectorielle des coops autochtones n'a pas changé pendant la période de cinq ans allant de 1993 à 1997. La majorité des coops sont encore actives dans le secteur de la consommation, tandis qu'il y a seulement quelques coops dans des secteurs comme celui du poisson, des services d'électricité en milieu rural et de l'habitation. Cette asymétrie sectorielle est historique et remonte à l'époque où les Autochtones ont décidé de se grouper (dans le cadre d'Arctic Co-operatives Ltd. – ACL - et de la Fédération des coopératives du Nouveau-Québec - FCNQ) pour accroître leur pouvoir d'achat afin de se procurer des fournitures de base. Une intensification de la concurrence a découlé de la formation de coopératives de consommation. Le but de ces coopératives était d'utiliser les deux fédérations (ACL et FCNQ) comme fournisseurs des coops locales afin que ces dernières puissent profiter d'économies d'échelle et donc réduire leurs frais. Il y a deux raisons qui expliquent pourquoi les coops autochtones locales sont encore très actives dans le secteur de la consommation : premièrement, les Autochtones ont un niveau de revenu encore faible et doivent consacrer une part importante de leur revenu disponible à combler leurs besoins fondamentaux; deuxièmement, certaines de ces coops de consommation sont des coops polyvalentes, qui fournissent non seulement de la nourriture, mais aussi des produits utilisés pour l'artisanat, des motoneige, etc. Au cours des dernières années (pendant les années 90), on a relevé parmi les coops autochtones une préférence croissante pour les produits utilisés en artisanat et dans les arts, comme nous pouvons le voir en constatant que la majorité des constitutions en coopérative se font dans le secteur des arts et de l'artisanat (voir la section précédente sur la *Formation des coops autochtones*). Les coops autochtones (comme les autres entreprises autochtones) ont tendance à choisir le secteur des arts, parce qu'elles cherchent des créneaux où elles possèdent le « savoir-faire » et où la demande sur le marché est en croissance[9].

Figure 2.2 Chiffre d'affaires des coops autochtones selon le type, 1997



[9] Les nouvelles coops d'artisanat (et autres coops) ne participent pas à l'EACC, de sorte que les données pour la majorité d'entre elles ne sont pas présentées à la figure 2.3, *Nombre de coops autochtones selon le type – 1993-1997*.

Figure 2.3 Nombre de coops autochtones selon le type - 1993-1997

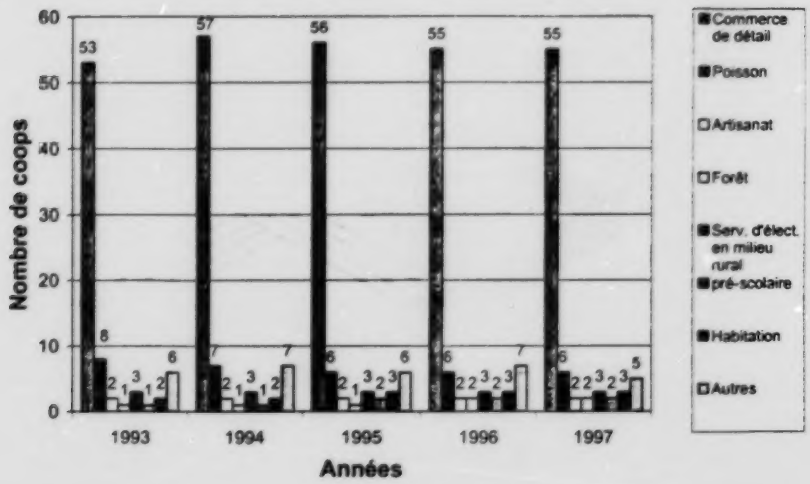


Tableau 2.1 Répartition sectorielle des entreprises autochtones, des coops autochtones et de toutes les entreprises canadiennes, en pourcentage

Secteurs	Entreprises autochtones (1996)	Coops autochtones (1996)	Toutes les entreprises (1997)
Primaire	25,3	10,3	08,2
Fabrication	02,4	02,6	05,9
Construction	27,9	00,0	15,8
Commerce de détail	17,6	68,0	06,1
Commerce de gros	01,9	02,6	15,3
Financier, immobilier et services aux entreprises	05,7	05,1	16,3
Administration publique et services connexes (santé, éducation, ...)	01,2	06,4	08,1
Hôtellerie, restauration	06,8	00,0[a]	07,1
Autres	11,2	05,1	17,2

a : Des coops locales du Nord possèdent 24 hôtels et des cafétérias, mais ces coops sont quand même classées dans le secteur du commerce de détail parce que leur principale activité (plus de 50 % de leur chiffre d'affaires) est réalisée dans le commerce de détail.

Source : Caldwell, D. et P. Hunt (1998) et le Secrétariat aux coopératives (pour les coops qui ont participé à l'EACC de 1997).

Tandis que les entreprises autochtones couvrent une sphère économique plus étendue (voir le tableau 2.1), les coops autochtones sont concentrées dans seulement quelques secteurs (commerce de détail et secteur primaire). Les entreprises autochtones sont encore présentes dans des secteurs plus exigeants en main-d'oeuvre, comme le secteur primaire et celui de la construction. Les coops

suivent la même tendance, la grande majorité d'entre elles étant des coops de consommation qui n'exigent pas beaucoup de capital. Un dixième des coops autochtones font des affaires dans le secteur primaire, proportion de moitié moins inférieure à la proportion observée chez les entreprises autochtones « ordinaires », dont plus du quart ont des activités dans ce secteur. Mais les coops autochtones dépassent encore la moyenne nationale de 8,2 % pour toutes les entreprises au Canada. Fait intéressant à constater, dans le secteur de la construction, il n'y a pas de coops autochtones, mais on y observe le plus fort pourcentage (27,9 %) d'entreprises autochtones, près de deux fois la moyenne canadienne de 15,8 %. Même si les coops ne sont pas aussi nombreuses dans le secteur des services publics que l'ensemble des entreprises canadiennes, elles sont quand même bien représentées dans le secteur : les coops offrant des services de garderie et préscolaires sont les plus répandues dans ce secteur, sans compter une coop du domaine de la santé.

Enfin, nous pouvons dire que la distribution sectorielle des coops autochtones n'est pas la même que celle des autres entreprises en général ou des entreprises autochtones en particulier. Le tableau 2.1 nous permet de constater que les coops ont tendance à concentrer leur activité là où la demande est le plus élevée dans la population autochtone dans son ensemble (par exemple les coops de commerce de détail et de service public). La préférence accordée à la satisfaction des besoins de la collectivité découle de la culture des Autochtones, qui vise davantage le bien-être de la collectivité que celui de la personne.

2.3 Profil d'une coop autochtone typique

Dans 80 % des cas, une coop autochtone typique (moyenne) est située dans une région rurale ou éloignée. Elle a 12 employés à plein temps et 5 à temps partiel auxquels elle verse presque 350 000 $ en salaires. Son chiffre d'affaires dépasse 3 millions de dollars et ses bénéfices annuels sont supérieurs à 100 000 $. L'avoir propre des sociétaires représente environ 50 % de la valeur de l'actif de la coop. Les deux tiers de ses ventes concernent des produits de consommation, le reste étant essentiellement des ventes de produits pétroliers et de machinerie, en plus du poisson, des articles d'artisanat, des travaux forestiers, des services publics d'électricité en milieu rural et de l'hébergement.

Tableau 2.2 Profil d'une coop autochtone typique (moyenne), 1996

Catégorie	Moyenne	Minimum	Maximum	Écart-type	Intervalle de confiance à 95 %
Nombre de sociétaires	274	7	1500	280	212 – 335
Employés à plein temps	12	1	112	18	8 – 16
Employés à temps partiel	5	1	274	42	0 – 14
Vente de produits de consommation	2 134 859	0	47 769 794	6 668 947	673 491 – 3 596 228
Chiffres d'affaires	3 026 578	1 082	53 907 091	7 604 240	1 360 259 – 4 692 898
Salaires et traitements	341 677	90	3 031 375	527 307	226 128 – 457 226
Épargne nette	107 494	-220 497	1 502 898	235 264	55 941 – 159 048
Actif total	2 252 118	2 246	33 067 396	4 536 437	1 258 048 – 3 346 190
Actifs à court terme	1 032 873	2 245	18 104 845	2 504 954	483 962 – 1 581 785
Passif à court terme	626 045	110	16 069 034	1 845 586	221 621 – 1 030 469
Avoir propre des sociétaires	1 116 050	-78 127	18 349 147	2 774 123	508 156 – 1 723 945

Selon la méthodologie adoptée par le Secrétariat, une coop est classée dans une activité (secteur) particulière si plus de 50 % de son chiffre d'affaires est réalisé dans cette activité. Comme la grande majorité des coops autochtones sont classées dans le secteur du commerce de détail, la classification cache le fait qu'un bon nombre d'entre elles sont également présentes dans d'autres secteurs. Par exemple, le tableau 2.3 résume la diversité des activités des coops inuites. Très peu de coops inuites (6 sur 42) ne font des affaires que dans le secteur du commerce de détail. En moyenne, chaque coop inuite a 3,2 activités. Certaines en ont jusqu'à 7 ou 8; Grise Fiord Inuit Co-op Ltd., par exemple, est active dans huit secteurs. Ces coops polyvalentes doivent exceller non seulement dans le secteur traditionnel du commerce de détail, mais aussi dans d'autres secteurs comme la télédistribution, la distribution d'essence, l'hébergement hôtelier et la commercialisation des métiers d'art.

Tableau 2.3 ACTIVITÉS D'UN ÉCHANTILLON DE COOPÉRATIVES INUITES

N°	NOM	ENDROIT	SECTEUR PRINCIPAL	GROS/ DÉTAIL	HÔTEL/ HÉBER-GEMENT	COMBUS-TIBLE/ ESSENCE	TÉLÉDIS-TRIBUTION	QUINCAIL-LERIE	MÉTIERS D'ARTS	LOCATION ET CRÉDIT-BAIL	AUTRES
1	Arctic Co-ops Ltd.	Winnipeg	Com. de détail	X					x		x
2	L'Association coopérative de Akudlivik - Akudlivik Co-operative Association	Akulivik	Com. de détail	X	x	x	x	x			
3	Fort Chimo Co-op Ass.	Kuujjuaq	Com. de détail	X	x			x			
4	George River Co-op Ass.	Kangiqsualujjuaq	Com. de détail	X	x			x			
5	L'Association coopérative de Poste de la Baleine – Great Whale River Co-operative Association	Kuujjuarapik	Com. de détail	X	x	x		x			
6	Grise Fiord Inuit Co-op Ltd.	Grise Fiord	Com. de détail	X	x	x	x	x	x	x	x
7	Hall Beach Co-op Ass. Ltd.	Hall Beach	Com. de détail	X	x			x	x	x	x
8	Holman Eskimo Co-op Ltd.	Holman	Com. de détail	X	x	x					
9	Igloolik Co-op Ltd.	Igloolik	Com. de détail	X	x		x				x
10	Ikahuk Co-op Ass. Ltd.	Sachs Harbour	Com. de détail	X		x					
11	Ikaluktutiak Co-op Ltd.	Cambridge Bay	Com. de détail	X	x	x	x			x	
12	L'Association coopérative de Inoudjouac	Inoudjouac	Com. de détail	X	x	x	x	x			
13	Issatik Eskimo Co-op Ltd.	Whale Cove	Com. de détail	X	x						
14	L'Association coopérative d'Ivujivic	Ivujivic	Com. de détail	X	x	x		x			
15	Katudgevik Co-op Ass. Ltd.	Coral Harbour	Com. de détail	X	x						
16	Kimik Co-op Ltd.	Kimmirut	Com. de détail	X	x						
17	Kissarvik Co-op Ass. Ltd.	Rankin Inlet	Com. de détail	X							
18	Koomiut Co-op Ass. Ltd.	Pelly Bay	Com. de détail	X	x						
19	Kugluktuk Co-op Ltd.	Kuglutuk	Com. de détail	X		x		x			x
20	Mitiq Co-op Ass. Ltd.	Sanikiluaq	Com. de détail	X	x						
21	Naujat Co-op Ltd.	Repulse Bay	Com. de détail	X	x						
22	Fonds de développement des coopératives des T. N.-O.	Yellowknife	Finance								x

N°	NOM	ENDROIT	SECTEUR PRINCIPAL	GROS/ DÉTAIL	HÔTEL/ HÉBER-GEMENT	COMBUS-TIBLE/ ESSENCE	TÉLÉDIS-TRIBUTION	QUINCAIL-LERIE	MÉTIERS D'ARTS	LOCATION ET CRÉDIT-BAIL	AUTRES
23	Padlei Co-op Ass. Ltd.	Arviat	Com. de détail	X	x	x	x		x		
24	Paleajook Co-op Hotel-Inns N.	Taloyoak	Restauration		x			x			x
25	Paleajook Eskimo Co-op Ltd.	Taloyoak	Com. de détail	X	x						
26	Pangnirtung Eskimo Co-op Ltd.	Pangnirtung	Com. de détail	X				x			
27	Payne Bay Fishermen's Co-op Ass.	Kangirsuk	Com. de détail	X	x	x					
28	Pitsiulak Co-op Ass. Ltd.	Chestefield Inlet	Com. de détail	X	x						
29	Puvirnituq Co-op Ass.	Puvirnituq	Com. de détail	X	x	x	x	x	x		
30	Qikiqtaq Co-op Ass. Ltd.	Gjoa Haven	Com. de détail	X	x		x				x
31	L'Association coopérative de Koartak	Koartak	Com. de détail	X	x		x	x			
32	Sugluk Co-operative Association coopérative de Sugluk	Sugluk	Com. de détail	X		x		x			
33	Sannavik Co-op Ass. Ltd.	Baker Lake	Com. de détail	X	x						
34	Tasiujaq Independent Co-op	Tasiujaq	Com. de détail	X		x					
35	Taqqut Co-op Ltd.	Arctic Bay	Com. de détail	X					x		x
36	Toonoonik Sahoonik Co-op Ltd.	Pond Inlet	Com. de détail	X	x	x	x		x		
37	Tudjaat Co-op Ltd.	Resolute	Com. de détail	X	x						
38	Tulugak Co-op Society Ltd.	Broughton Island	Com. de détail	X	x						
39	Umingmakaktok Co-op Ass. Ltd.	Umingmakatok	Com. de détail	X							
40	La Coop de détail & de service indépendante d'Umiujaq	Umiujaq	Com. de détail	X		x					
41	Wakeham Bay Co-op Ass.	Kangiqsujuaq	Com. de détail	X	x			x			
42	West Baffin Eskimo Co-op Ltd.	Cape Dorset	Com. de détail	X				x	x		

Source : http://inuit.pail.ca

3. Organisation des coops autochtones

Dans cette section, nous montrons la structure dichotomique des coops autochtones (coops du Nord et coops du Sud) et présentons les outils que les coops autochtones du Nord ont utilisés pour surmonter leur isolement géographique.

3.1 Y a-t-il deux mondes des coops : le Nord et le Sud?

La majorité des coops autochtones sont situées dans les régions septentrionales du Canada, particulièrement dans les T. N.-O. (et au Nunavut) et dans le Nord du Québec (Nouveau-Québec). Alors que les coops « du Sud » appartiennent habituellement à des Indiens (ou à des Métis), celles du Nord appartiennent à des Inuits.

La coop autochtone moyenne « du Sud » est moins grosse que celle du Nord (chiffre d'affaires de 1 million de dollars, comparativement à 4,3 millions de dollars). Néanmoins, la coop « du Sud » est orientée vers des activités plus rentables, car le rapport entre son épargne nette et son chiffre d'affaires est deux fois plus élevé que celui des coops du Nord (5,1 et 2,5 % respectivement). Le fait que les coops du Nord soient moins rentables s'explique aussi par les frais de transport plus élevés qu'elles doivent absorber, un élément important du coût de tous les produits « importés » du Sud. La coop « du Sud » est plus active dans les services (13,3 % du chiffre d'affaires) que la coop du Nord (8,5 % du chiffre d'affaires). Par contre, elle offre moins d'activités de commercialisation et d'approvisionnement que la coop du Nord (voir le tableau 3.1 ci-dessous). Toutefois, il est intéressant de remarquer que la coop « du Sud » emploie plus de travailleurs à temps partiel que pour la coop du Nord, peut être parce que la coop « du Sud » est considérée comme un intervenant marginal dans l'économie locale et que les personnes ne sont embauchées pour de courtes périodes. Dans le Nord, la coop est toujours considérée comme un intervenant économique important pour les collectivités et les employés sont embauchés surtout pour travailler à plein temps.

Tableau 3.1 Certaines caractéristiques des coops autochtones du Nord et du Sud, 1997

	Nombre total de sociétaires	Employés à plein temps	Employés à temps partiel	Chiffre d'affaires	Revenus tirés des services	Total des ventes	Salaires et traitements	Bénéfices nets	Actif total	Avoir propre des sociétaires
Coops autochtones du Nord	19 366	843	71	223 795 749	19 132 592	204 056 741	23 504 546	5 509 757	166 495 194	80 790 938
Coops autochtones du Sud	4 790 19,8 %	165 16,4 %	331 82,3 %	25 387 027 10,2 %	3 380 305 15 %	17 942 109 8,1 %	4 450 874 15,9 %	1 302 229 19 %	21 956 531 11,7 %	8 219 233 9,2 %
Toutes les coops autochtones	24 156	1 008	402	249 182 776	22 512 897	221 998 850	27 955 420	6 811 986	188 451 725	89 010 171

Le pouvoir des coops autochtones est attribuable au grand nombre de coops du Nord qui, collectivement, ont réalisé un chiffre d'affaires de plus de 220 millions de dollars (en 1997). L'adhésion aux coops du Nord est aussi très élevée : dans certaines collectivités, la coop est le principal (et parfois le seul) fournisseur de biens de consommation. Les coops du Nord sont surtout actives dans le secteur du commerce de détail, mais elles offrent des produits et des services dans divers secteurs comme les hôtels, la distribution de produits pétroliers, la location de véhicules, le service de taxi, la télédistribution, etc.

Les coops du Nord ont évolué dans un environnement institutionnel qui ressemble à celui de toutes les provinces du Canada. Les Inuits n'ont pas signé de traité avec le gouvernement canadien comme ç'a été le cas pour les Indiens. En 1954, le gouvernement a remanié la Loi sur les Indiens, précisant qu'elle ne s'appliquait pas aux Inuits (section 4, partie 1). En outre, les Inuits ont historiquement utilisé le modèle coopératif comme un outil de développement économique dans leurs collectivités. Par contre, les coops autochtones du Sud ont évolué dans un environnement socio-économique et juridique différent, encadré par la Loi sur les Indiens et par d'autres restrictions. Dans la majorité des cas, il n'y avait pas de tradition coopérative chez les Autochtones « du Sud », et la création d'une coop à l'intérieur d'une réserve n'était pas nécessairement encouragée par les autorités locales et par les gouvernements.

3.2 Coopératives des T. N.-O. et rôle d'Arctic Co-operatives Limited

Quand les gens qui habitent le Nord ont commencé à étudier la notion de coopération établie[10], ils avaient certains problèmes précis à résoudre. Ils n'avaient pas d'argent, parce qu'ils étaient pauvres et que, dans leurs transactions, ils n'avaient pas recours à l'argent. L'obtention du capital nécessaire pour lancer une coop a été un obstacle réel. Les sociétaires de la première coop ont fait des sculptures et les ont données à leur coop pour qu'elle les vende. La coop a envoyé les sculptures dans le Sud à bord des bateaux d'approvisionnement qui y retournaient après leur tournée annuelle. Quand la coop a finalement été payée pour les sculptures, les sociétaires ont accepté une somme très faible pour leur travail. La coop a conservé une partie importante des sommes reçues pour se constituer un fond de roulement. Des bâtiments ont été construits par des bénévoles qui ont utilisé des matériaux abandonnés récupérés dans les dépotoirs du réseau DEW. Enfin, des fournitures de base ont été amenées à bord des navires d'approvisionnement qui venaient l'été et conservées pour vente ultérieure aux sociétaires. Les coopératives donnaient

[10] La coopération informelle a toujours fait partie du mode de vie des Inuits et des Dénés : ces personnes ont appliqué la forme la plus fondamentale de la coopération économique et sociale pendant des milliers d'années avant que le concept de coopération ne soit mis sur papier.

alors aux habitants du Nord un certain contrôle et une certaine influence sur le changement culturel, social et économique qui se produisait dans leurs collectivités.

À mesure que les coopératives du Nord ont commencé à répondre aux besoins de leurs sociétaires, elles pouvaient constater qu'elles amélioreraient le service offert en collaborant avec d'autres coopératives. Dans le nord du Canada, cette dynamique a entraîné la formation de *Producteurs de l'Arctique canadien*, de la *Fédération de coopératives de l'Arctique canadien Ltée*, du *Fonds de développement des coopératives des T. N.-O.* et de *Tuttavik*.

Dans le passé, la vente d'objets d'art inuit par des coopératives se faisait par l'intermédiaire de réseaux personnels, qui souvent disparaissaient quand un membre de ces réseaux déménageait. De plus, les galeries étaient prêtes à exposer des sculptures, mais aucune publicité n'était faite pour cette nouvelle forme d'art canadien. Il est rapidement devenu évident que les coopératives devaient avoir leur propre agence pour faire la promotion de l'art inuit et pour en assurer la vente. Avec l'aide du gouvernement fédéral, la société *Producteurs de l'Arctique canadien* (PAC) a été constituée en 1965 en organisme de commercialisation, et son siège social a été établi à Ottawa[11]. La plus grande réussite de PAC a été la publicité qu'elle a faite à l'art inuit. Cette forme d'art était inconnue il y a environ 40 ans, mais elle est maintenant reconnue à l'échelle mondiale.

En 1972, des représentants de 26 coopératives se sont rencontrés au Manitoba. Ils étaient préoccupés par la difficulté d'obtenir des marchandises pour leurs sociétaires. À cette époque, le seul moyen de transport économique était le navire de ravitaillement qui venait chaque été, et le financement de l'achat de marchandises pour un an constituait un problème majeur pour toutes les coopératives. Ces dernières avaient aussi de la difficulté avec la comptabilité. C'est pour ces deux raisons que les coops ont décidé de former une fédération. Le gouvernement des T. N.-O. a aidé les coops en fournissant 75 000 $ pour couvrir la première année d'activité de la « nouvelle » *Fédération de coopératives de l'Arctique canadien Ltée*, qui a établi son siège social à Yellowknife.

En novembre 1982, la *Fédération de coopératives de l'Arctique canadien Ltée* et *Producteurs de l'Arctique canadien* ont fusionné pour former Arctic Co-operatives Limited (ACL). Le chevauchement des emplois et des tâches à Ottawa et à Yellowknife coûtait 500 000 $ de plus que les coûts projetés d'une entreprise unifiée établie dans le Sud. En 1985, la fusion était réalisée et les deux organismes ont déménagé à Winnipeg, au Manitoba.

---

[11] Le gouvernement fédéral a investi 480 000 $ en actions privilégiées, que les coopératives devaient acheter graduellement. Dix ans plus tard, les coopératives ont pris la direction de cette entreprise et ont immédiatement voté pour la reconstituer sous forme de coopérative.

Avant 1983, les coopératives du Nord, comme d'autres entreprises autochtones, étaient toujours sous-financées. En 1983, le gouvernement fédéral a créé le Programme de développement économique des Autochtones, dont l'objet était d'aider les Autochtones à surmonter leur incapacité d'obtenir un financement d'entreprise normal. ACL a demandé à participer au programme et, en 1986, le Fonds de développement des coopératives des T. N.-O. a été constitué pour recevoir les fonds et pour être l'élément financier du mouvement coopératif des T. N.-O.

En 1987, ACL et la Fédération des coopératives du Nouveau-Québec ont formé une co-entreprise appelée Tuttavik. Le rôle de cette nouvelle entreprise était de fournir aux coopératives une salle d'exposition pour les produits de leurs sociétaires dans le grand marché du Sud. La co-entreprise a exercé ses activités pendant plusieurs années, mais elle est maintenant dissoute. Toutefois, il y a encore des salles d'exposition pour les métiers d'art inuit à Montréal et à Toronto.

Aujourd'hui, Arctic Co-operatives Ltd. (ACL) fournit un service de gestion et son expertise aux 42 coopératives des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut qui en sont membres. Toutes les coopératives de vente au détail des T. N.-O. et du Nunavut sont membres d'ACL, mais certaines coopératives du domaine des métiers d'art, surtout des coopératives lancées et appuyées par le gouvernement, et des coopératives d'habitation n'en sont pas membres. Les diverses coopératives qui ont leurs activités dans les T. N.-O. (et dans le Nunavut) fournissent des services à leur collectivité dans les domaines du commerce de détail général, des hôtels, de la livraison de produits pétroliers, des services de taxi, de la location d'unités commerciales et résidentielles, des agences de billetterie pour les transporteurs aériens et des services de télédistribution. ACL sert ses membres en fournissant des mécanismes pour effectuer des achats groupés et pour la distribution, la comptabilité, la vérification, la commercialisation de l'artisanat et du tourisme nordique, la formation et l'éducation, l'appui opérationnel et technique et les conseils et l'appui en matière de gestion. Arctic Co-ops Ltd. travaille en collaboration avec le Fonds de développement des coopératives (FDC) des T. N.-O.

La chaîne d'hôtels Inns North est exploitée par les coopératives membres d'ACL dans les T. N.-O. (et le Nunavut) et leur appartient. Inns North est exploitée en tant que division d'Arctic Co-operatives Ltd. et fournit des services de gestion et un bureau central des réservations pour chaque coop. Il y a 24 hôtels répartis dans tous les territoires, certains offrant des forfaits qui permettent aux touristes de découvrir la région sauvage de l'Arctique canadien.

3.3 Coops du Nord du Québec et rôle de la Fédération des coopératives du Nouveau-Québec

À la fin des années 40, le marché de la fourrure a connu un déclin spectaculaire (particulièrement pour le renard). Ce recul a forcé les Autochtones à chercher d'autres façons de sortir de leur pauvreté. Le ministère fédéral des Affaires indiennes les a aidés à surmonter leur désarroi en achetant leurs sculptures en pierre de savon. Cela a marqué le début de la production de sculptures inuites en plus grand nombre : comme il y avait un gros gisement de pierre à savon à Povungnituk, les habitants de cette région produisaient plus de sculptures. Ils cherchaient aussi des moyens de conserver une plus grande partie des produits de la vente. Avec les efforts du père A.P. Steinman[12] et l'aide du mouvement coopératif au Québec et du gouvernement de la province de Québec, l'Association des sculpteurs de Povungnituk a été créée en 1958. Son objectif était de vendre directement la production de ses membres (art inuit), réduisant ainsi le nombre d'intermédiaires entre les artistes et les acheteurs. Cette association s'est transformée en coopérative en 1960, avec l'aide du gouvernement du Québec et de la *Fédération des caisses populaires Desjardins*. La nouvelle coop, l'*Association coopérative de Povungnituk* a été la deuxième coop à entrer en activité dans le nord du Québec.

La première coopérative inuite au Canada a été formée par les Inuits de Kangirsualujuaq (George River) en 1959. Ils ont obtenu un prêt de 12 500 $ du gouvernement fédéral pour acheter des articles de pêche. Dans les deux ans qui ont suivi la création de la coopérative de Povungnituk, d'autres coopératives ont été formées à Fort Chimo, Payne Bay, Port Burwell (T. N.-O.) et Great Whale River. Le gouvernement fédéral a été le conseillé ces coopératives (à l'exception de celle de Povungnituk), pendant leurs premières années d'existence.

Le*Conseil canadien de la coopération*, le gouvernement du Québec et le mouvement Desjardins ont aidé cinq coops dans cinq régions du Nouveau-Québec (Port-Nouveau-Québec, Povungnituk, Kuujjuaq, Poste-de-la-Baleine et Payne Bay) à former une fédération afin que ces coopératives puissent coordonner leurs efforts. Le 20 mai 1967, la *Fédération des coopératives du Nouveau-Québec* a été constituée et son siège social a été établi à Lévis, près de Québec, mais il a déménagé à Ville St-Laurent (près de Montréal) quelques années plus tard. Il se trouve maintenant à Baie d'Urfé, sur l'Île de Montréal.

Actuellement, la *Fédération des coopératives du Nouveau-Québec* offre de nombreux services à ses membres : coordination (conseils aux membres); vérification et comptabilité; développement des magasins de vente au détail (formation, gestion et achat); développement touristique

---

[12] Le père Steinman, missionnaire, a commencé à travailler dans l'Arctique en 1937.

(commercialisation et aménagement d'installations touristiques pour les membres et les non-membres; commercialisation (pour l'art inuit, les fourrures, les plumes, le duvet et le poisson); développement coopératif (programme de prêts aux coops, traduction, fonds d'aide aux victimes d'incendie); distribution de produits pétroliers (aux collectivités); assistance technique (planification et construction d'immeubles et d'installation pour les membres); et manutention (réception de marchandises et expédition de ces dernières aux coops qui sont membres de la Fédération).

Tableau 3.2 Frais d'exploitation et source des capitaux d'exploitation

LA FÉDÉRATION DES COOPÉRATIVES DU NOUVEAU-QUÉBEC

Année	Coûts de fonction-nement	Revenus	Surplus avant remises	Subventions d'exploitation			
				Coops %	Gouv. du Qué. %	Gouv. féd. %	Autres %
1967-1968	114 000	114 000	0	39,00	61,00	0,00	0,00
1968-1969	199 000	209 000	10 000	41,00	40,00	15,00	4,00
1969-1970	260 000	259 000	(1 000)	53,00	27,00	19,00	1,00
1970-1971	341 000	337 000	(4 000)	68,00	21,00	11,00	0,00
1971-1972	404 000	397 000	(7 000)	68,00	23,00	9,00	0,00
1972-1973	387 000	413 000	26 000	82,00	18,00	0,00	0,00
1973-1974	427 000	484 000	57 000	97,00	3,00	0,00	0,00
1974-1975	552 000	595 000	43 000	97,00	3,00	0,00	0,00
1975-1976	738 000	706 000	(32 000)	94,00	3,00	3,00	0,00
1976-1977	859 000	820 000	(39 0000)	95,00	2,00	3,00	0,00
1977-1978	1 095 000	1 095 000	0	75,00	4,00	21,00	0,00
1978-1979	1 472 000	1 369 000	(103 000)	74,00	4,00	22,00	0,00
1979-1980	1 502 000	1 571 000	69 000	85,00	2,00	13,00	0,00
1980-1981	1 615 000	1 667 000	52 000	87,00	2,00	11,00	0,00
1981-1982	2 097 000	2 307 000	210 000	92,00	2,00	6,00	0,00
1982	2 179 000	2 369 000	190 000	98,00	2,00	0,00	0,00
1983	2 484 200	2 515 400	31 200	97,00	1,00	2,00	0,00
1984	2 506 300	2 732 100	225 800	96,00	0,00	4,00	0,00
1985	3 176 900	3 182 800	5 900	98,80	0,20	1,00	0,00
1986	3 325 700	3 404 900	79 200	95,60	0,40	4,00	0,00
1987	4 041 800	4 204 100	162 300	99,40	0,00	0,60	0,00
1988	4 430 700	4 981 000	550 300	99,30	0,00	0,70	0,00
1989	5 174 000	5 907 400	733 400	99,40	0,00	0,60	0,00
1990	5 533 900	6 161 900	628 000	99,40	0,00	0,60	0,00
1991	5 349 500	6 031 100	681 600	99,60	0,00	0,40	0,00
1992	5 330 900	5 867 000	536 100	99,70	0,00	0,30	0,00
1993	5 375 100	5 967 000	591 900	98,80	0,00	1,20	0,00
1994	5 078 600	6 244 600	1 166 000	97,70	0,00	2,30	0,00
1995	5 107 500	6 461 400	1 353 900	99,54	0,00	0,46	0,00
1996	5 814 800	7 082 500	1 267 700	98,10	0,00	1,90	0,00
1997	6 038 900	7 383 800	1 344 900	99,73	0,00	1,28	0,00
1998	6 033 200	7 523 500	1 490 300	99,73	0,00	0,00	0,27
1999	6 951 600	9 229 200	2 277 600	99,73	0,00	0,00	1,08
Total	95 994 600	109 591 700	13 597 100	97,22	0,76	2,04	0,12

Source : La Fédération des coopératives du Nouveau-Québec : Growing with co-ops, janvier 2000.

Le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial ont l'un et l'autre fourni une aide précieuse à la Fédération et aux coopératives, en particulier, au moment de leur formation.

En plus d'aider à former la Fédération, le gouvernement du Québec a accordé des prêts à long terme à des taux d'intérêt peu élevés à la Fédération et aux coopératives. À l'automne de 1980, le gouvernement du Québec a vendu ses activités d'approvisionnement en produits pétroliers à la Fédération à des conditions très favorables. En plus de garantir les prêts dont les coopératives ont besoin pour les activités annuelles de transport maritime, le gouvernement fédéral a fourni des subventions importantes à la Fédération et aux coopératives. Ces subventions ont servi à constituer un fonds de roulement, à payer les coûts de fonctionnement et à financer des programmes spéciaux de formation et de développement.

Le résumé présenté au tableau 3.2 montre la valeur de l'aide fournie à la Fédération par les gouvernements et les coops. La Fédération et les coops qui en sont membres ont versé plus de 97 % des rentrées de fonds totales de la Fédération depuis trente ans. Ces sommes correspondent aux subventions basées sur les ventes et à d'autres revenus des coopératives et aux activités commerciales de la Fédération. Les surplus sont retournés aux coopératives sous forme de capital social de la Fédération. Il faut remarquer que les deux paliers de gouvernements ont apporté une aide considérable à la Fédération pendant ses premières années, mais que le gouvernement fédéral s'est davantage intéressé à la Fédération entre 1977 et 1981 (tableau 3.2).

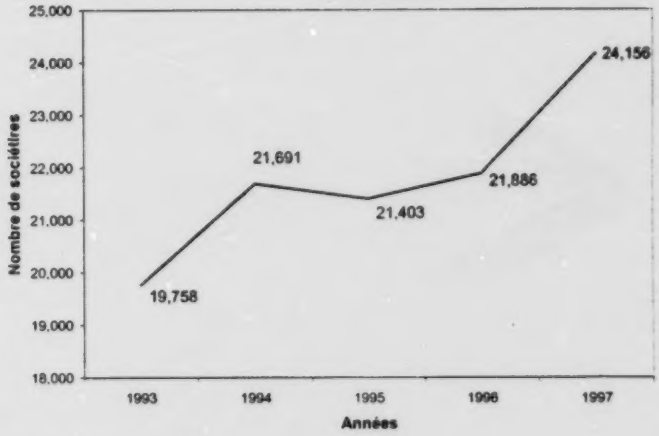
4. Analyse des tendances observées parmi les coops autochtones

Dans cette section, nous analysons l'évolution de certaines des principales variables entre 1993 et 1997. Ces variables comprennent le nombre de sociétaires, les catégories des ventes, l'emploi et les salaires et certains indicateurs financiers.

4.1 Nombre de sociétaires

Le nombre de sociétaires des coops autochtones a augmenté entre 1993 et 1994 : cet accroissement est surtout attribuable au fait qu'un plus grand nombre de coops ont retourné le questionnaire qui leur avait été envoyé dans le cadre de l'EACC (voir la figure 1.1). Le nombre total de sociétaires n'a pas varié entre 1994 et 1996, tandis que le nombre de coops déclarantes est demeuré relativement constant. La surprise s'est produite en 1997, quand il y a eu une augmentation du nombre de sociétaires en dépit d'une baisse du nombre de coops déclarantes. Le principal gain au niveau du nombre de sociétaires s'est produit dans le secteur du commerce de détail, où le nombre total de sociétaires a augmenté, passant de 18 876 à 21 547 (entre 1996 et 1997), pour un écart de 2 671. Dans le secteur du poisson, on a observé une perte d'environ le tiers des sociétaires (une réduction de 501), et dans le secteur des forêts, le nombre de sociétaires a augmenté de plus de la moitié (35 de plus).

Figure 4.1 Nombre total de sociétaires des coops autochtones



Précisons enfin que l'enquête réalisée par le Secrétariat aux coopératives ne permet pas de déterminer l'origine ethnique des sociétaires; nous ne connaissons pas la proportion de sociétaires d'origine autochtone. Nous pouvons toutefois nous attendre à ce que la majorité des sociétaires des coops du Nord soient Autochtones. La situation dans le Sud n'est pas aussi claire, car dans cette région des membres de la population non autochtone peuvent utiliser des services offerts par des coops autochtones et aussi en devenir sociétaires.

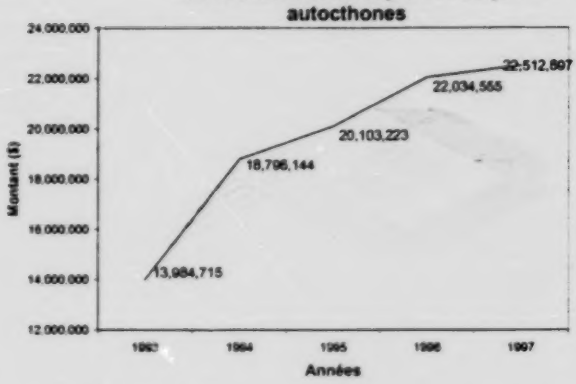
4.2 Croissance des ventes

Dans cette sous-section, nous étudions la croissance dans plusieurs catégories de ventes, comme les services, la commercialisation et la transformation et les produits de consommation. Nous analysons aussi le chiffre d'affaires.

4.2.1 Services

Les coops autochtones offrent une diversité de services à leurs sociétaires : fourniture d'électricité, garde d'enfants, habitation, cafétéria et services financiers et autres.

Figure 4.2 Valeur totale des revenus attribables aux services assurés par les coops autocthones

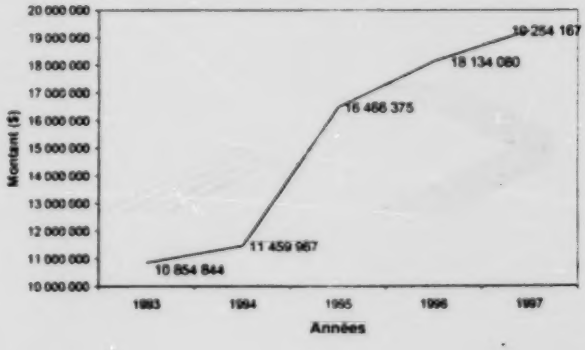


La valeur des revenus attribuables aux services a augmenté régulièrement depuis 1993. On a observé une augmentation considérable de ces revenus entre 1993 et 1994 (figure 4.2), situation attribuable au fait qu'un plus grand nombre de coops ont participé à l'EACC en 1994.

4.2.2 Commercialisation et transformation

Fondamentalement, les ventes réalisées grâce aux activités de commercialisation des coops autochtones sont concentrées dans les secteurs du poisson, de l'artisanat et des forêts. D'après la figure 4.3, il y a eu une augmentation considérable des ventes réalisées grâce aux activités de commercialisation entre 1994 et 1995, situation

Figure 4.3 Valeur totale des ventes réalisées grâce aux activités de commercialisation et de transformation

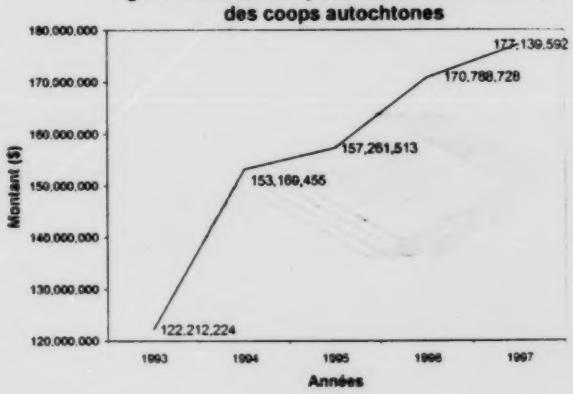


attribuable au volume accru de ventes de produits du poisson et de la forêt en 1995.

Après 1995, la croissance des ventes réalisées grâce aux activités de commercialisation est demeurée stable. Néanmoins, si nous comparons les ventes de 1993 et de 1997, nous devons admettre que les ventes réalisées grâce aux activités de commercialisation ont presque doublé pendant cette période de cinq ans.

4.2.3 Ventes de produits de consommation

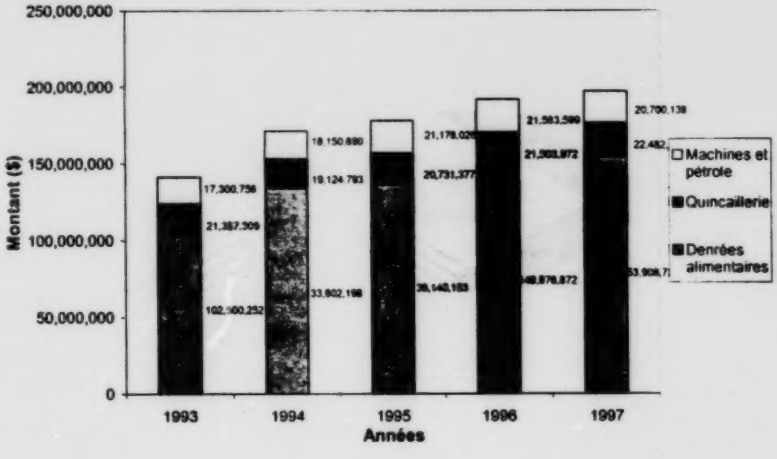
Figure 4.4 Ventes de produits de consommation des coops autochtones



La grande majorité des ventes de produits de consommation sont effectuées dans des épiceries qui offrent des produits alimentaires et de la quincaillerie.

Entre 1993 et 1994, les ventes de produits de consommation ont augmenté de plus de 30 millions de dollars. Cette augmentation s'explique par la bonne santé financière des coops de consommation, les ventes ayant augmenté dans près des trois quarts de ces coops. L'augmentation des ventes réunies de trois coops a dépassé 20 millions de dollars (les deux tiers de l'augmentation totale). Par contre, dans aucune des coops où il y a eu recul des ventes, la baisse n'a dépassé 300 000 $. Après 1994, les ventes ont continué d'augmenter à un rythme plus lent.

Figure 4.5 Ventes d'approvisionnement par catégorie



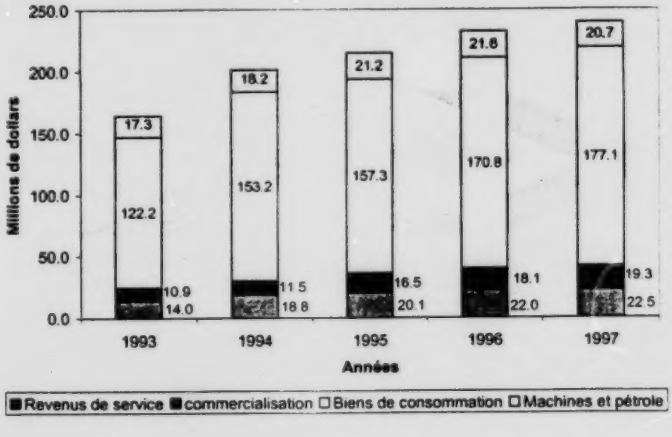
Les produits de consommation comprennent les produits alimentaires et la quincaillerie. Les ventes de produits alimentaires représentent environ 88 % des ventes de produits de consommation, tandis que les ventes de quincaillerie n'en représentent que 12 %. Comme le revenu disponible des Autochtones est faible, l'alimentation représente une grande partie du

budget des ménages autochtones.

Les ventes d'approvisionnement des coops autochtones concernent les produits de consommation (essentiellement la nourriture et la quincaillerie), les machines et les produits pétroliers (figure 4.5). Seulement 10 % des ventes, environ, concernent des produits « qui ne sont pas destinés à la consommation humaine » (c'est-à-dire des machines et des produits pétroliers[12]).

4.2.4 Catégories des ventes des coops autochtones

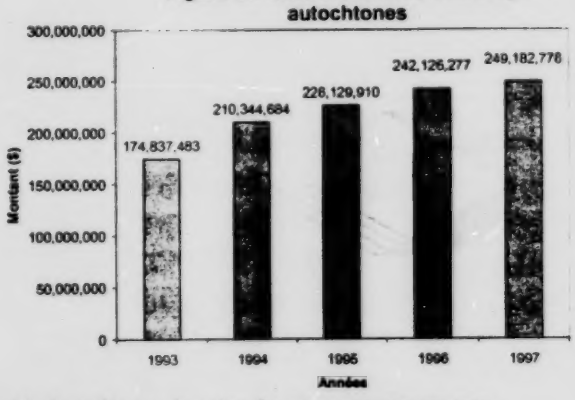
Figure 4.6 Catégories des ventes des coops autochtones



Une des quatre catégories de ventes présentées dans la figure 4.6 domine les activités des coops. Les produits de consommation représentent environ les trois quarts de l'ensemble des ventes des coops autochtones. Les autres catégories (c'est-à-dire les ventes réalisées grâce aux activités de commercialisation, les ventes de services et les ventes de machines et de produits pétroliers) se partagent à parts presque égales les 25 % qui restent. Cette tendance n'a pas changé au cours de la période de cinq ans sur laquelle porte notre étude.

4.2.5 Chiffre d'affaires

Figure 4.7 Chiffre d'affaires des coops autochtones



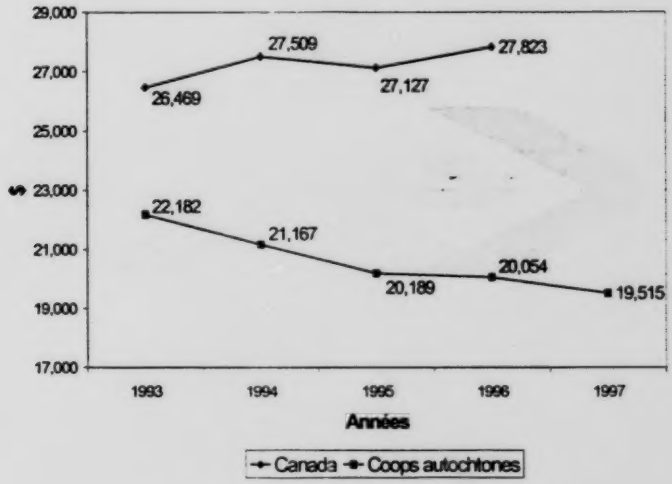
Le chiffre d'affaires est défini comme étant le total de toutes les ventes (c'est-à-dire celles qui découlent des services, des activités de commercialisation et de l'approvisionnement). Il comprend aussi toute autre somme qui revient à la coop, y

[12] En fait, environ 50 % des produits pétroliers servent à répondre aux besoins des consommateurs; par conséquent, la proportion de produits qui ne sont pas destinés à la consommation humaine est inférieure à 10 % de la valeur des ventes d'approvisionnement.

compris les ristournes et les remises, les loyers, intérêts et dividendes et les cotisations et subventions de l'État.

Le chiffre d'affaires des coops autochtones a augmenté sans interruption depuis 1993, année où il était de 175 millions de dollars, pour atteindre 250 millions de dollars en 1997, chiffre qui correspond à un taux de croissance annuel composé moyen (TCACM) de 9,26 %. La croissance des coops autochtones était légèrement meilleure que celle des autres coops non financières (TCACM du chiffre d'affaires de 8,64 %) entre 1993 et 1997.

Figure 4.8 Gains moyens en dollars constants (1996=100), Canada et coops autochtones



4.3 Emploi et salaires

L'emploi est une caractéristique qui fait des coopératives des employeurs stables. Les coops ont tendance à garder leurs employés et à en accroître le nombre, même pendant des périodes difficiles[13]. La figure 4.9 montre la croissance de l'emploi entre 1993 et 1997. L'emploi total (à plein temps et à temps partiel) a augmenté à peu près au même rythme que le nombre moyen

Figure 4.9 Nombre total et nombre moyen d'employés dans les coops autochtones

[13] Secrétariat aux coopératives : Coopératives : la solution alternative, 6 p., 1999.

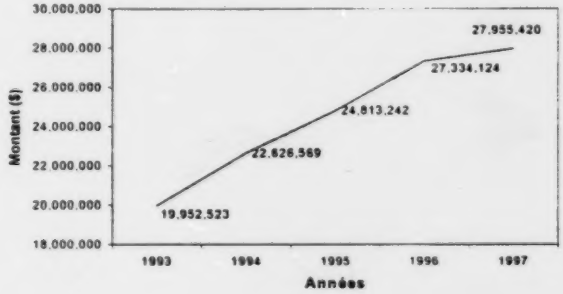
d'employés par coop. La coop moyenne employait environ 12 travailleurs en 1993. Elle a ajouté 6 travailleurs au cours de la période de 5 ans allant de 1993 à 1997, soit une augmentation d'environ 50 % de sa main-d'oeuvre. En 1996, 80 coops autochtones employaient 979 personnes à plein temps, ce qui équivaut à une moyenne de 12,2 employés par coop. La même année, l'entreprise autochtone moyenne n'avait que 2,6 employés à plein temps[14]. Ce fait explique l'engagement des coops autochtones envers les travailleurs, ces derniers faisant souvent partie de la collectivité.

Tableau 4.1 Répartition du pourcentage d'organisations autochtones qui ont des employés à plein temps, 1996

Taille de l'entreprise	Pourcentage des entreprises autochtones (%)	Pourcentage des coops autochtones (%)
Aucun employé à plein temps	54	15,00
1 employé à plein temps	22	5,00
de 2 à 4 employés à plein temps	16	12,50
de 5 à 9 employés à plein temps	7	23,75
de 10 à 19 employés à plein temps	1	27,50
20 employés à plein et plus	1	16,25
Total	100	100

Le tableau 4.1 nous permet de constater que la tendance va en sens contraire dans les deux distributions. Le pourcentage d'entreprises autochtones est plus élevé parmi celles qui emploient peu d'employés à plein temps, tandis que, dans le cas des coops autochtones, c'est pour celles qui ont le plus grand nombre d'employés à plein temps que ce

Figure 4.10 Salaires et traitements payés par les coops autochtones



[14] Ce chiffre est tiré de l'étude de Caldwell, D. et P. Hunt (1998), page 53. Il convient de faire remarquer que leur échantillon comprend 54 % d'« entreprises à propriétaire unique »; nous pouvons donc nous attendre à un faible nombre d'employés à plein temps. Cependant, il est aussi intéressant de préciser que même si nous excluons les « entreprises à propriétaire unique » de l'échantillon, nous obtenons une moyenne de 4,4 employés à plein temps par entreprise (autochtone). Ce chiffre est encore très faible comparativement au nombre moyen d'employés à plein temps qui travaillent dans les coops autochtones (12,2).

pourcentage est plus élevé. Cela montre que les coops autochtones emploient plus de travailleurs à plein temps que les autres entreprises autochtones.

Depuis 1993, le total des salaires payés par les coopératives autochtones a augmenté. Toutefois, le taux de croissance a été très faible entre 1996 et 1997. Même si le total des salaires et des traitements nominaux augmentait, le revenu réel moyen obtenu par un travailleur (à temps partiel ou à plein temps) dans une coop autochtone diminue.

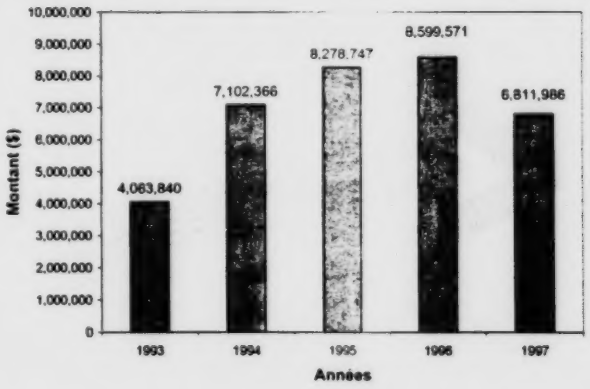
En 1993, le travailleur d'une coop autochtone gagnait 16 % de moins que le travailleur canadien moyen. En 1996, la situation avait empiré et l'écart (dans les gains) avait augmenté, atteignant 28 %. Selon la tendance que l'on observe dans la figure 4,8, cet écart continuera de croître à moins qu'il n'y ait un changement. Néanmoins, cette tendance n'est pas propre aux coops autochtones, parce que l'écart entre les gains des Autochtones et ceux des autres Canadiens augmente encore (voir l'annexe A).

4.4 Finances

Dans cette sous-section nous étudions l'évolution de certaines catégories financières clés comme les bénéfices nets, l'investissement immobilier et l'investissement en matériel, l'actif, l'avoir propre des sociétaires et la position de liquidité.

4.4.1 Épargne nette

Figure 4.11 Épargne nette des coops autochtones



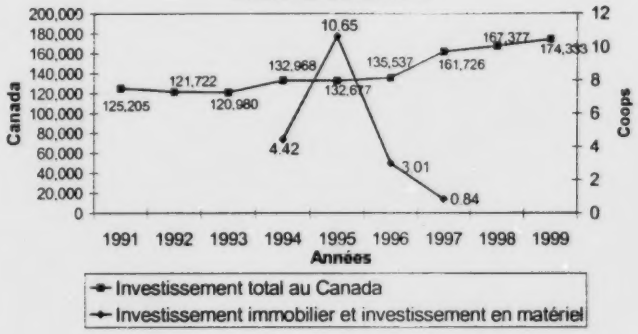
L'épargne nette a augmenté entre 1993 et 1996. On a toutefois observé une assez forte baisse entre 1996 et 1997. Cette baisse n'était pas expliquée par quoi que ce soit de particulier qui se soit produit dans l'activité des coops pendant cette période. Toutefois, la valeur de l'épargne nette ne devrait pas être prise comme indicateur de la santé financière des coops en général. Contrairement aux entreprises traditionnelles, qui cherchent à maximiser le profit (l'épargne nette), l'objectif d'une coop est de maximiser le bien-être de ses sociétaires. Pour atteindre ce but, elle offre aux sociétaires des biens

et des services à bas prix et/ou de bonne qualité. Ainsi, quand la coop fixe ses prix de façon à tout juste couvrir ses frais, les marges bénéficiaires peuvent sembler faibles (ou même très faibles) comparativement à celles d'entreprises « privées » (c'est-à-dire traditionnelles). Néanmoins, l'épargne nette demeure une bonne mesure de la rentabilité pour des secteurs où la concurrence est forte, comme le secteur laitier. Dans ces secteurs, les coops doivent suivre le comportement des entreprises appartenant au secteur privé pour survivre. Une épargne nette considérable pourrait aussi être visée par des coops qui cherchent à croître ou à innover. Il est vrai que la majorité des coops peuvent être désignées comme faisant partie du « secteur du commerce de détail » qui, par définition, est un secteur à faible concentration de connaissances[15] et qui exige moins d'innovation que les autres secteurs à forte concentration de connaissances. L'absence d'innovation et la vive concurrence auxquelles font face les coops autochtones de vente au détail les amènent à réaliser une épargne nette modeste.

4.4.2 Investissement immobilier et investissement en matériel

L'investissement immobilier net et l'investissement net en matériel des coops autochtones montrent un comportement inhabituel (figure 4.12). Ces investissements ne suivent pas la tendance observée pour l'économie canadienne; ils vont en sens contraire. L'augmentation importante qui s'est produite en 1995 pourrait s'expliquer par un faible niveau de variation des stocks (1,1 million de dollars en 1995, comparativement à environ 3 millions de dollars en 1994 et en 1996). Mais l'année 1997 a aussi été caractérisée par un faible niveau de variation des stocks (1,7 million de dollars). Le niveau de confiance des entreprises pourrait être une autre explication. Au cours du deuxième trimestre de 1994, l'Indice de confiance des entreprises du Conference Board du Canada a atteint son niveau le plus élevé depuis 1979[16]. Cette confiance, parmi les gestionnaires de coops, pourrait avoir été exagérée en 1995. Néanmoins, après 1995, le niveau d'investissement est revenu à son

Figure 4.12 Investissement immobilier net et investissement net en matériel - Coops autochtones par rapport au Canada - en millions de dollars



[15] Lee et Has (1997) ont élaboré une catégorisation des secteurs industriels en fonction de leur concentration de connaissances. Ils ont classé le secteur du commerce de détail comme étant un secteur à faible concentration de connaissances.

[16] Le Conference Board du Canada : "Canadian Outlook. Economic Forecast". Hiver 1995. Vol. 10 n° 2.

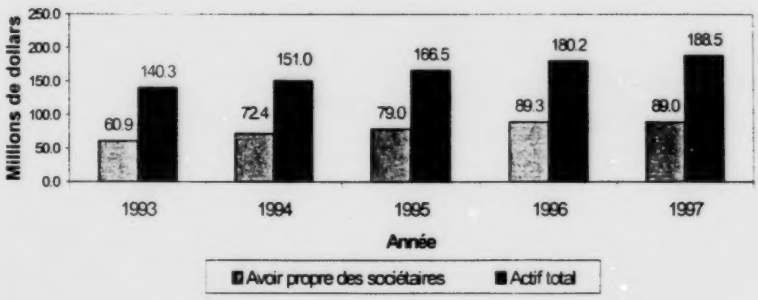
niveau « normal » (faible). Un niveau très faible d'investissement en 1997 (moins de 1 million de dollars) demeure inexpliqué, particulièrement compte tenu du fait que le milieu des affaires canadien investissait alors encore massivement dans le matériel informatique, avec des augmentations de 24,8 % en 1996 et de 21,7 % en 1997[17]. Ces chiffres nous amènent à juger préoccupants l'avenir et la croissance économiques des coops autochtones, car l'investissement est un outil économique clé pour accroître la croissance de la production.

4.4.3 Actif et avoir propre des sociétaires

L'actif des coops autochtones a augmenté d'environ un tiers (34 %) entre 1993 et 1997. Cette augmentation correspond à un taux de croissance annuel composé moyen (TCACM) raisonnable, de 7,7 %. Comparativement, l'ensemble du secteur des coops a réalisé un TCACM de son actif de 6,4 % pendant la même période.

L'avoir propre est défini comme la somme de quatre éléments : le capital social, les prêts de sociétaires, les réserves et les surplus non distribués. L'avoir propre fourni par les sociétaires a augmenté régulièrement entre 1993 et 1996, mais il a stagné quelque peu en 1997, à un niveau de 89 millions de dollars. Cette stagnation s'expliquait par les faits suivants. D'abord, il y a eu une baisse drastique des prêts de sociétaires et du montant du surplus non distribué (-44 et -39 % respectivement), une diminution totale de 3 millions de dollars. Deuxièmement, il y a eu une diminution non négligeable d'environ 1,3 million de dollars des réserves. Si ces trois éléments étaient gardés constants, l'avoir propre de 89 millions de dollars observé en 1997 aurait augmenté d'au moins 4,3 millions de dollars. Le capital social a été le seul élément à augmenter entre 1996 et 1997; cette hausse était prévue du fait que le nombre de sociétaires s'est accru pendant cette période.

Figure 4.13 Actif et avoir propre des coops autochtones (en millions de dollars)



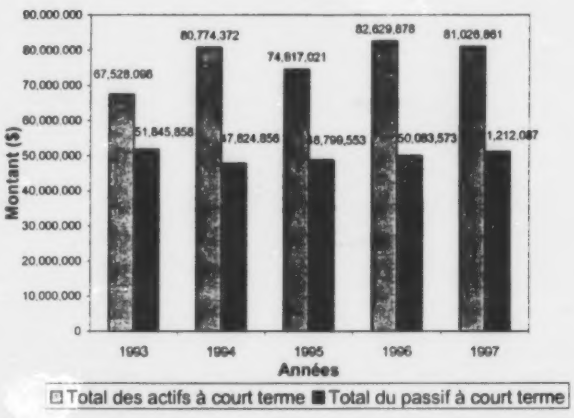
[17] Le Conference Board du Canada : "Canadian Outlook. Economic Forecast". Hiver 1999. Vol. 14 n° 1.

Le ratio avoir propre/actifs des coops autochtones s'établissait en moyenne à 47 % entre 1993 et 1997. Ce ratio était beaucoup plus élevé que celui qui a été observé pendant ces années-là, pour les coopératives canadiennes, qui était de 32,6 %. Cette « surcapitalisation » des coops autochtones pourrait s'expliquer par le fait que ces dernières ont moins accès au financement par emprunt[18] et sont forcées d'avoir recours à leur avoir propre à la place d'un emprunt.

4.4.4 Position de liquidité

Les actifs à court terme sont généralement définis comme les actifs d'une entreprise qui devraient être convertis en espèces en moins d'un an.

Figure 4.14 Position de liquidité des coops autochtones



La liquidité donne une mesure de l'aptitude d'un organisme à faire face à ses obligations courantes (à court terme). Le ratio de liquidité générale est un bon exemple d'une mesure de liquidité et il est le quotient du total de l'actif à court terme par le passif à court terme. Un ratio de liquidité générale compris entre un et deux est considéré comme « normal ». Un ratio élevé (supérieur à deux) laisserait supposer que les dirigeants ont trop peur des risques et laissent probablement passer de bonnes occasions de faire des bénéfices plus élevés. Inversement, un ratio faible (un ou moins) laisse supposer que les gestionnaires courent trop de risques, et que, si une crise de liquidité se présentait, la société ne pourrait probablement pas y faire face.

Selon la documentation disponible, il n'y a pas de consensus pour déterminer si les coops ont, à court terme, une aversion pour le risque qui est supérieure ou inférieure à celle des autres entreprises. Selon Parliament, Fulton et Lerman (1989), des problèmes de risque moral peuvent amener les coops à courir plus de risques que d'autres entreprises. Au contraire, Staatz (1987) fait remarquer que les coopératives d'agriculteurs sont particulièrement moins enclines à prendre des

[18] Selon Caldwell et Hunt (1998), 44 % des entreprises autochtones ont un accès inadéquat au financement par emprunt. Les raisons mentionnées sont l'absence de biens à donner en garantie (article 89 de la Loi sur les Indiens) et l'absence d'établissement financier dans la collectivité. Nous prévoyons que les coops autochtones font face aux mêmes contraintes en matière de financement que les entreprises autochtones en général, bien qu'elles pourraient avoir accès à une aide financière de la part de leurs fédérations. Mais il faut plus de données pour évaluer les besoins financiers des coops qui cherchent à obtenir de l'aide de leurs fédérations.

risques que d'autres entreprises parce que les agriculteurs investissent une quantité considérable de leur production dans la coop. Selon ce raisonnement, plus il y a d'engagement de la part des sociétaires envers la coop, plus ces derniers ont d'influence sur ses dirigeants, qui sont donc amenés à éviter de prendre des risques. Comme on le voit à la figure 4.14, le ratio de liquidité est compris entre 1,30 (en 1993) et 1,69 (en 1994), avec une moyenne simple de 1.55. Ce ratio pourrait sembler faible pour certains analystes selon lesquels la valeur adéquate est de deux. Nous pensons qu'il ne faut pas tirer de conclusion pour toutes les coops, mais qu'il faudrait calculer des ratios particuliers pour chaque industrie (ou secteur) et les comparer aux moyennes dans cette industrie (ou secteur). Le risque d'illiquidité varie d'une industrie (secteur) à une (un) autre et les ratios de liquidité générale reflètent une partie de ce risque. Néanmoins, un ratio très élevé ou très faible n'est pas souhaitable, quelle que soit la coop.

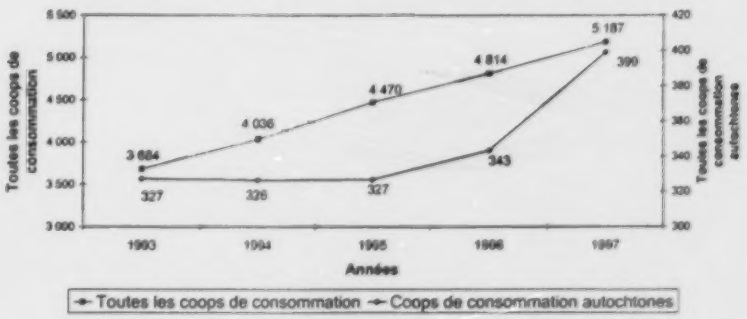
5. Rendement relatif des coopératives de consommation

Dans cette section, nous traitons du rendement des coopératives de consommation autochtones par rapport à toutes les coopératives de consommation au Canada. Pour certaines comparaisons, nous inclurons aussi le secteur du commerce de détail canadien, dans la mesure du possible, afin de présenter un cadre de comparaison plus général. Il faut remarquer que dans l'analyse des coopératives de consommation autochtones nous faisons, le plus souvent, preuve d'une certaine partialité en faveur du Nord du Canada, parce que 90 % du chiffre d'affaires de ces coops est réalisé dans le Nord.

5.1 Nombre moyen de sociétaires

Au niveau canadien, le nombre de sociétaires de la coop de consommation moyenne a augmenté à un taux régulier entre 1993 et 1997. Mais, pour la coop de consommation autochtone moyenne, il n'y a pas eu de croissance entre 1993 et 1995. Toutefois, le nombre de sociétaires de la coop autochtone moyenne, de 343 en 1996, a fait un bond pour atteindre presque 400. En 1997, le nombre de sociétaires de la coop de consommation moyenne était 13 fois plus élevé celui de la coop de consommation autochtone moyenne. Un bassin de clientèle plus important dans les collectivités non autochtones assure que le nombre de sociétaires des coops non autochtones est plus élevé.

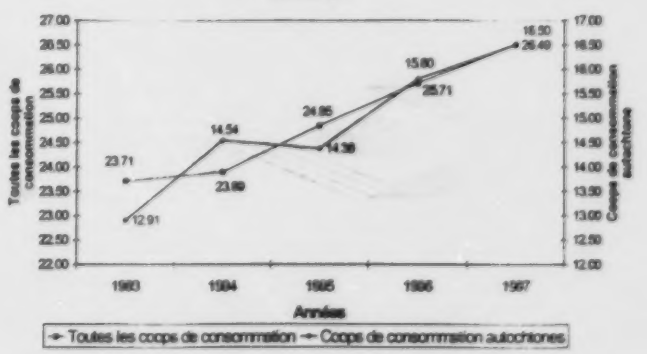
Figure 5.1 Nombre de sociétaires d'une coop de consommation moyenne : coops autochones par rapport à l'ensemble des coops



5.2 Employés à plein temps et salaires

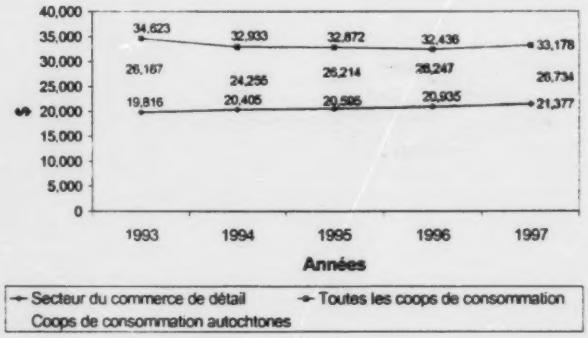
Bien que les coops de consommation autochtones

Figure 5.2 Nombre d'employés à plein temps dans une coop de consommation moyenne : coops autochtones par rapport à l'ensemble des coops



soient continuellement aux prises avec des difficultés financières (attribuables surtout aux coûts de transport élevés dans le Nord), elles représentent toujours un symbole de stabilité pour les travailleurs autochtones. Entre 1993 et 1997, on a observé, pour la coop de consommation moyenne, un taux de croissance annuel de 2,8 % de l'emploi à plein temps. Pendant la même période, la coop de consommation autochtone moyenne a augmenté, chaque année, de 6,5 % le nombre de ses travailleurs à plein temps. Comme les coops de consommation autochtones fonctionnent dans un milieu moins concurrentiel que celui dans lequel évoluent les coops de consommation non autochtones du Sud, elles semblent être moins vulnérables aux ralentissements économiques, et le besoin de restructuration, qui s'accompagne souvent d'une réduction des ressources humaines, est moins évident.

Figure 5.3 Une comparaison des salaires moyens (équivalents temps plein)



Nous avons calculé le nombre d'équivalents de travailleurs à temps plein dans le secteur du commerce de détail au Canada à partir des moyennes nationales[19]. Les coops de consommation autochtones semblent payer des salaires plus élevés que le secteur du commerce de détail au Canada. L'écart considérable dans les salaires (plus de 25 %) pourrait découler de l'extrapolation faite en multipliant le nombre de travailleurs à plein temps du secteur du commerce de détail par la moyenne nationale. Comme le secteur du commerce de détail compte proportionnellement plus de travailleurs à temps partiel que la moyenne canadienne[20], les salaires à plein temps versés dans le secteur du commerce de détail devraient probablement être près de ceux versés dans les coops de consommation autochtones. Il est intéressant de remarquer que les coops de consommation autochtones emploient un plus grand nombre de travailleurs à plein temps que les autres coops de consommation. En 1997, environ 11 %, seulement, des travailleurs employés par les coops autochtones occupaient des postes à temps partiel, comparativement à 42 % pour les travailleurs employés dans les coops de consommation. Bien qu'au Canada le secteur du commerce de détail

[19] Au niveau canadien, un travailleur à temps partiel travaille environ le tiers du temps d'un travailleur à plein temps. Le nombre d'équivalents de travailleurs à temps plein est la somme des travailleurs à plein temps et du tiers du nombre de travailleurs à temps partiel.

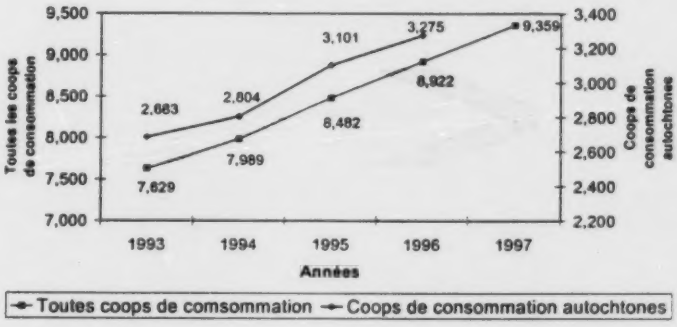
[20] En 1996, les travailleurs rémunérés canadiens travaillaient en moyenne 33 heures par semaine. Dans le cas du secteur du commerce de détail, ces personnes ne travaillaient que 30 heures. Cet écart montre que le secteur du commerce de détail a proportionnellement un nombre plus considérable de travailleurs à temps partiel que le secteur canadien moyen (Statistique Canada, matrices CANSIM I190201 et I190243).

ne verse pas des salaires aussi élevés que les coops, il augmente quand même le salaire de ses travailleurs de façon plus uniforme (+1,9 % par an entre 1993 et 1997) que ses concurrents des coopératives (-1,0 et +0,7 % par an pour les coops de consommation et pour les coops de consommation autochtones, respectivement).

5.3 Ventes de produits de consommation et d'aliments

Le taux de croissance annuel moyen des ventes de produits de consommation a été de 5,2 % pour toutes les coops de consommation et de 6,9 % pour les coops de consommation autochtones. (Ce calcul a été effectué à partir des données présentées à la figure 5.4.)

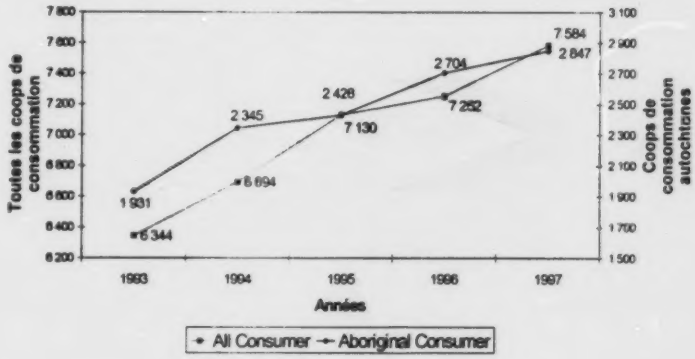
Figure 5.4 Produits de consommation vendus par une coop de consommation moyenne : coops autochtones par rapport à toutes les coops (en milliers de dollars)



Les ventes d'aliments sont le principal élément (plus de 80 %) des ventes de produits de consommation.

Ce sont les coops de consommation autochtones qui ont eu le plus haut taux de croissance des ventes d'aliments (9,2 % par opposition à 4,6 % pour toutes les coops de consommation). Ce taux de croissance élevé n'est pas surprenant puisque les coops de consommation autochtones sont encore en croissance, suite à

Figure 5.5 Ventes d'aliments dans une coop de consommation moyenne : coops autochtones par rapport à toutes les coops (en milliers de dollars)

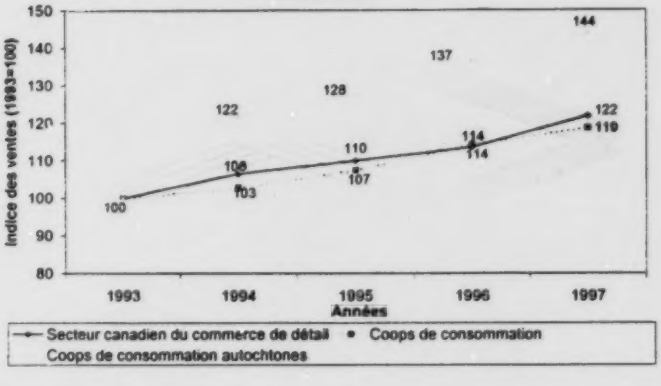


l'amélioration de la distribution d'aliments dans le Nord. Le faible pouvoir d'achat de l'Autochtone moyen contribue aussi à accroître l'achat de produits de première nécessité, particulièrement les aliments.

5.4 Indice de croissance des ventes

Nous avons construit un indice de croissance pour le secteur canadien du commerce de détail, pour toutes les coops de consommation et pour les coops de consommation autochtones. L'objectif du calcul de cet indice était de montrer le rythme de croissance des ventes indépendamment du volume de transactions[21]. Le dynamisme du secteur est souvent mesuré par son taux de croissance, quelle que soit la valeur absolue des ventes. Ce qui est important, c'est la façon dont la croissance se produit.

Figure 5.6 Indice de croissance des ventes : une comparaison



La courbe de l'indice de croissance du secteur canadien du commerce de détail ressemble beaucoup à celle des coops de ce secteur. Mais la croissance des ventes du secteur canadien du commerce de détail était un peu plus rapide que celle des ventes des coops de consommation (taux de croissance annuel moyen de 5,1 % comparativement à 4,4 %).

La courbe la plus élevée de la figure 5.6 montre une forte hausse de la croissance des ventes des coops de consommation autochtones. Entre 1993 et 1997, le taux de croissance annuel moyen des coops de consommation autochtones du secteur du commerce de détail représentait 9,8 % de leur chiffre d'affaires. Le fait que cette croissance soit supérieure à celle des autres coops de consommation pourrait s'expliquer par la diversité de leurs ventes (produits de consommation, télécommunications, services d'hébergement, etc.), par la structure du marché (moins de

---

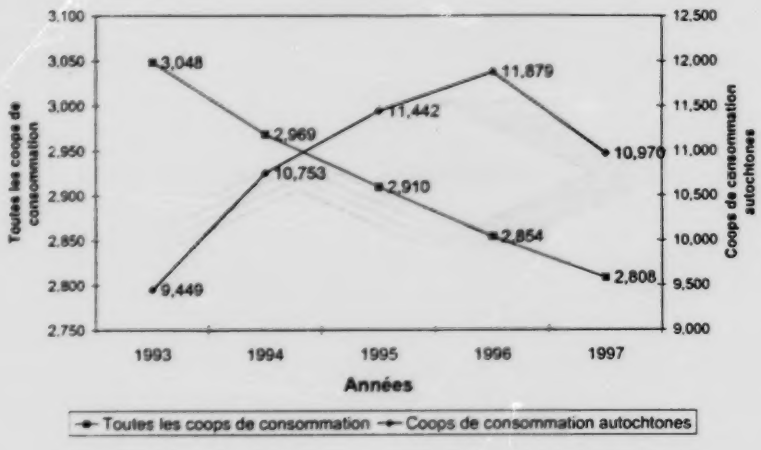
[21] Le volume de transactions du secteur canadien du commerce de détail s'élevait à environ 240 millions de dollars en 1997. Les coops de consommation du secteur du commerce de détail ne possèdent que trois pour cent des parts de marché. La part de marché des coops autochtones est aussi très faible (seulement 3,4 % de la valeur du volume des transactions de toutes les coops de consommation).

concurrence?) ou par les compétences des gestionnaires (meilleure connaissance de la demande sur le marché autochtone et de sa croissance prévue).

5.5 Dépenses par sociétaire

En moyenne, les sociétaires des coops de consommation autochtones dépensent quatre fois plus que les sociétaires de toutes les coops de consommation (figure 5.7). Le sociétaire « autochtone » dépense environ 210 $ par semaine, alors que le sociétaire moyen d'une coop de consommation n'y dépense que 54 $ par semaine. Le grand nombre de produits et services que l'on peut obtenir dans les coops autochtones explique le montant élevé dépensé pour divers produits, des aliments jusqu'aux motoneiges. Les coops non autochtones se spécialisent habituellement dans un ou deux produits, et les dépenses des sociétaires servent à combler un besoin particulier (aliments, vêtements ou quincaillerie, etc.).

Figure 5.7 Dépenses par sociétaire dans les coops de consommation : coops autochtones par rapport à toutes les coops (en dollars)

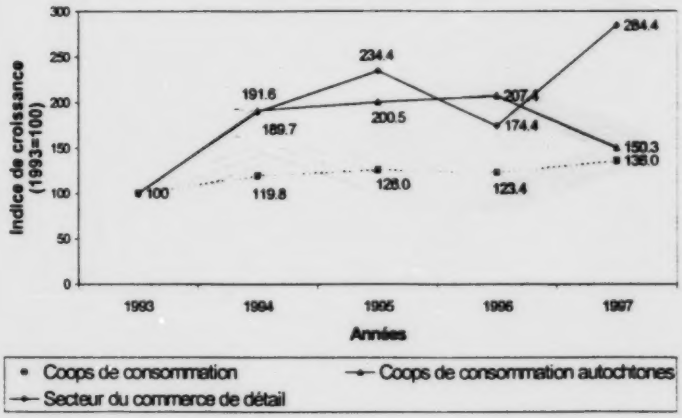


Les courbes présentées à la figure 5.7 montrent des orientations opposées entre 1993 et 1996. Alors que les dépenses (nominales) ont augmenté pour le sociétaire moyen d'une coop autochtone entre 1993 et 1996, celles du sociétaire moyen d'une coop de consommation ont continuellement diminué pendant la même période. En termes réels, la diminution de ces dépenses était plus prononcée. Ce déclin pourrait s'expliquer par la forte concurrence qui règne dans le secteur du commerce de détail en général, particulièrement depuis l'arrivée des magasins à prix réduits et des magasins entrepôts. La situation n'est pas la même dans les collectivités autochtones (particulièrement dans celles du Nord), où les coops de consommation dominent encore le secteur du commerce de détail.

5.6 Indice de croissance des bénéfices

Il faut tenir compte des bénéfices et de leur croissance pour évaluer la viabilité financière d'un organisme (secteur). Comparativement à la situation qui prévaut dans le secteur canadien du commerce de détail, la croissance des bénéfices des coops de consommation a été lente mais continue. Entre 1993 et 1996, la croissance des bénéfices des coops de consommation autochtones a été très proche (en moyenne) de celle du secteur canadien du commerce de détail[22], mais en 1997, les niveaux de bénéfices des coops de consommation autochtones ont diminué. Cette situation ne suit pas la tendance observée dans le secteur du commerce de détail ou pour les coops de consommation. La diminution des niveaux de bénéfices était inattendue, car, dans le secteur du commerce de détail, les bénéfices avaient repris en 1996 leurs niveaux (nominaux) d'avant la crise de 1990. Cette diminution à court terme des niveaux de bénéfices cause certaines inquiétudes, mais il faudrait examiner une évolution plus complète, qui inclurait les années à venir, avant de tirer des conclusions.

Figure 5.8 Indice de croissance des bénéfices avant impôt : une comparaison



5.7 Ratio ventes/actif total

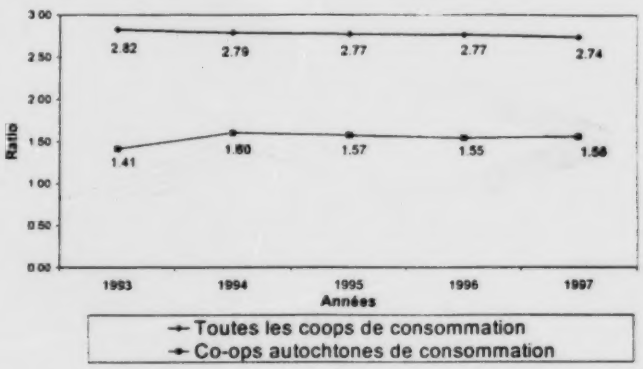
Le ratio ventes/actif total donne une indication de l'efficacité générale d'un organisme, ce qui nous permet d'avoir une idée de la façon dont l'actif est utilisé. Ce rapport mesure l'aptitude de l'entreprise à vendre des marchandises avec une unité d'actif. Un ratio ventes/actifs élevé est généralement préférable, car il montre que l'entreprise a une bonne aptitude à réaliser des ventes avec un minimum d'éléments d'actifs. Toutefois, comme cet indicateur est un ratio, on pourrait

---

[22] L'augmentation de l'indice de croissance des bénéfices (figure 5.8) en 1994 était attribuable à la récession (presque finie) qui a frappé très durement le secteur du commerce de détail en 1990. Le niveau de bénéfices réalisé en 1989 n'a été atteint de nouveau qu'en 1996.

obtenir un ratio ventes/actifs élevé à partir d'une quantité minimum d'éléments d'actifs. Dans ce cas, l'entreprise pourrait fournir un mauvais service à ses clients ou éprouver de la difficulté à cause d'une production inefficace. De même, un ratio faible peut indiquer soit des ventes inférieures à la normale, soit des éléments d'actif supérieurs à la normale. Nous devons donc faire preuve de prudence quand nous interprétons le ratio ventes/actifs.

Figure 5.9 Ratio entre les ventes et l'actif total pour une coop de consommation moyenne

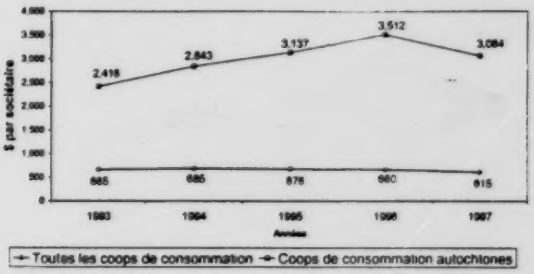


Quand nous comparons les deux courbes de la figure 5.9, nous remarquons une variation considérable dans la valeur du ratio qui est favorable aux coops de consommation. La valeur moyenne pour les coops de consommation autochtones est de 1,54 et le ratio moyen pour tout le secteur des coops de consommation est de 2,78. Les ventes de la coop de consommation autochtone moyenne représentent environ le tiers (30 %) de celles de la coop de consommation moyenne, mais l'actif total de la coop de consommation autochtone moyenne était égal à 53 % de celui de la coop de consommation moyenne. Ce résultat montre que les coops de consommation autochtones ou bien possèdent trop d'éléments d'actifs, ou bien ne vendent pas suffisamment de marchandises. À première vue, le faible ratio observé pour les coops autochtones peut être l'indice de pratiques non efficientes. Mais il ne faut pas sauter aux conclusions, parce que la structure des éléments d'actif des coops de consommation autochtones diffère de celle des autres coops de consommation. En fait, la combinaison de gammes de produits offerte par une société a une incidence sur le ratio ventes/actifs. Par exemple, les sociétés de fabrication posséderont plus d'éléments d'actif que les entreprises de vente au détail. Les coops autochtones, qui vendent non seulement des produits de consommation mais aussi des services de télédistribution (et d'autres services), n'ont pas le même type de besoins en éléments d'actif que les coops de consommation traditionnelles. Si les coops de consommation autochtones ont une structure d'actifs différente, alors le ratio ventes/éléments d'actif ne devrait être calculé que pour les gammes de produits qui sont semblables à celles des produits offerts dans les autres coops de consommation. Comme nous ne disposons pas d'une ventilation des ventes et des éléments d'actif selon la gamme de produits, il nous est impossible de trouver un ratio ventes/éléments d'actif qui soit comparable à celui des autres coops de consommation.

Nous avons aussi constaté que le ratio ventes/actifs pour toutes les coops de consommation (autochtones et non autochtones) était inférieur à celui qui prévaut dans l'industrie « privée »[23]. Cette constatation ne se traduit pas nécessairement par une inefficacité (socio-économique) des coops de consommation. Nous tenons compte implicitement des stratégies de prix quand nous utilisons les chiffres des ventes dans le calcul du ratio. Les ratios ventes/actif total plus faibles observés pour les coops de consommation peuvent donc être le résultat des stratégies de prix adoptées par les coopératives qui visent une marge minimum (permettant ainsi aux sociétaires de profiter de bas prix).

5.8 Avoir propre par sociétaire

Figure 5.10 Valeur de l'avoir-propre par sociétaire dans une coop de consommation : coops autochtones par rapport à toutes les coops



La valeur de l'avoir propre exprime la dette qu'une société a à l'endroit de ses actionnaires. Il s'agit d'un indicateur important parce qu'il nous éclaire sur la capacité de l'entreprise de financer ses investissements et ses activités futurs. En 1997, la valeur de l'avoir propre de la coop de consommation autochtone moyenne était de 1,2 million de dollars et de 3,2 millions de dollars pour la coop de consommation moyenne. Comme la coop de consommation moyenne possède plus de sociétaires (5 187 en 1997) que la coop autochtone moyenne (399 en 1997), cet écart n'est pas surprenant. Toutefois, quand nous comparons la valeur de l'avoir propre par sociétaire, nous constatons que l'avoir propre des sociétaires des coops de consommation autochtones est plus élevé. En 1997, l'avoir propre par sociétaire d'une coop de consommation autochtone était presque cinq fois plus élevé que l'avoir propre par sociétaire pour l'ensemble des coops de consommation. La coop autochtone (particulièrement dans les petites collectivités du Nord) est souvent le principal fournisseur de la collectivité pour plusieurs produits et services, ce qui incite ses sociétaires à être très engagé envers leur coop. Les autres coops de consommation (surtout dans le Sud) ont des sociétaires qui ont accès aux services d'une multitude de concurrents et ne semblent donc pas être très engagés à l'endroit de leur coop.

---

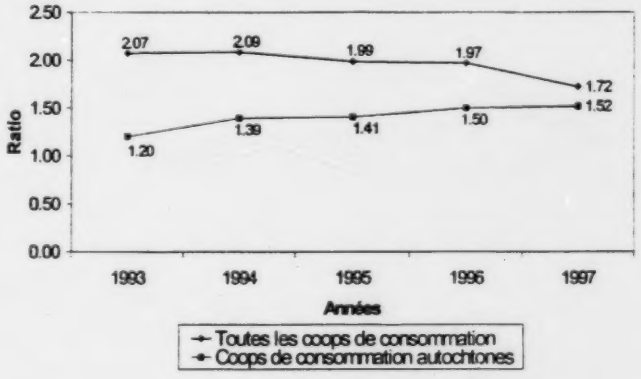
[23] Harris, A. et M. Fulton (1996) ont utilisé un ratio ventes/actifs moyen de 4,11 pour le secteur du commerce de détail entre 1987 et 1993. Ce ratio a été calculé pour les épiceries au détail dont l'actif total est supérieur à 250 000 $ et inférieur à 1 000 000 $. Pour les entreprises dont l'actif total dépasse 1 000 000 $, le ratio moyen était égal à 4,69 entre 1989 et 1993. Ces chiffres ont été tirés des normes pour l'industrie canadienne publiées par Dunn & Bradstreet.

5.9 Ratio de liquidité générale

Le ratio de liquidité générale mesure l'aptitude de l'entreprise à faire face à ses obligations à court terme. Cette mesure donne une idée du degré de risque que courent les prêteurs de l'entreprise et ses investisseurs. Le ratio de liquidité générale est le quotient du total des actifs à court terme par le passif à court terme. Un ratio élevé garantit un niveau élevé de liquidité, ce qui assure aux prêteurs que l'entreprise est en mesure de les rembourser. Toutefois, un ratio très élevé peut être l'indice d'une prudence excessive qui entraîne le blocage de fonds qui pourraient être investis.

Comme la figure 5.11 le montre, le ratio pour la coop de consommation autochtone moyenne a été inférieur à celui observé pour la coop de consommation moyenne pour toutes les années de la période étudiée (1993-1997). Toutefois, nous remarquons un phénomène de rattrapage, parce que l'écart entre les deux courbes diminue. Entre 1993 et 1996, les coops de consommation étaient très constantes, avec un ratio d'environ 2,00 pour chaque année. En 1997, ces coops ont semblé prendre un risque d'illiquidité plus grand, mais il faut effectuer davantage d'analyses en incluant les années à venir avant de tirer une conclusion à ce sujet. La position de liquidité des coops de consommation autochtones s'est améliorée, le ratio commençant à 1,20 en 1993 et finissant à 1,51 en 1997. Si nous comparons les ratios aux normes de l'industrie (secteur du commerce de détail)[24], nous constatons que les coops de consommation (autochtones et non autochtones) possèdent plus de liquidités que leurs homologues « du secteur privé ». Ce résultat laisse supposer que les coops de consommation sont plus prudentes en ce qui a trait au niveau de leurs liquidités. Théoriquement, les coops de consommation ne devraient pas avoir de difficulté à trouver des

Figure 5.11 Comparison des ratios de liquidité générale



[24] Les normes de l'industrie sont égales à 1,27 (épiceries de détail dont l'actif total dépasse 1 000 000 $, 1989-1993) et à 1,32 (épiceries de détail dont l'actif total est supérieur à 250 000 $ et inférieur à 1 000 000 $, 1987-1993). Ces chiffres sont tirés de Harris, A. et M. Fulton (1996), qui ont utilisé les normes de l'industrie canadienne publiées par Dunn & Bradstreet.

prêteurs, car le niveau de leurs liquidités est élevé, mais certains autres facteurs peuvent empêcher de consentir des prêts aux coops. L'analyse des valeurs pour 1997 nous amène à penser que les coops de consommation ont des valeurs raisonnables pour le ratio de liquidité générale (1,72 et 1,52). Ces ratios ne sont pas trop élevés (ils sont inférieurs à 1,75), ce qui laisse supposer que les coops ne bloquent pas inutilement leurs fonds; mais ces ratios ne sont pas non plus trop faibles (ils sont supérieurs à la norme de l'industrie qui est de 1,27), ce qui donne confiance aux prêteurs éventuels.

6. Coops autochtones des T. N.-O. et rendement dans l'économie territoriale

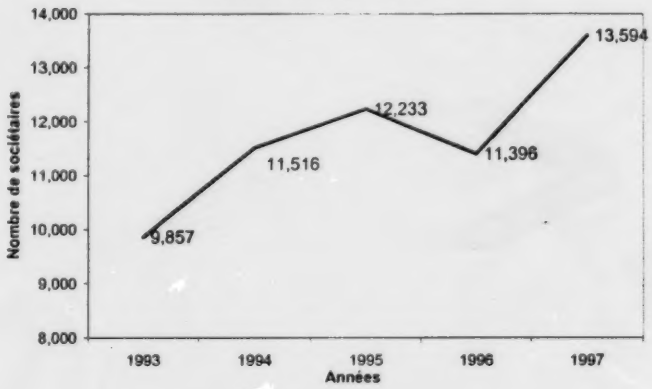
Dans cette section, nous analysons les coops des T. N.-O. et comparons certaines de leurs variables clés à celles de l'économie des T. N.-O. (par exemple l'emploi, les ventes au détail, l'investissement, etc.). Dans cette section, nous supposons que l'économie des T. N.-O. est unique et que les coops des T. N.-O. devraient être comparées (quand cela est possible) à l'environnement économique dans lequel elles évoluent.

En 1999, il y avait 51 coops dans les T. N.-O., constituées entre 1960 et 1994. En 1997, seulement 35 de ces coops ont participé à l'EACC (taux de réponse de 69 %, supérieur au taux obtenu pour l'ensemble des coops autochtones au Canada). Entre 1993 et 1997, le nombre de coops qui ont participé à l'EACC a fluctué entre 35 et 40. En 1997, 34 coops sur 35 avaient des activités dans le secteur de la vente aux consommateurs; la coop faisant exception appartenait au secteur des services financiers.

6.1 Nombre de sociétaires

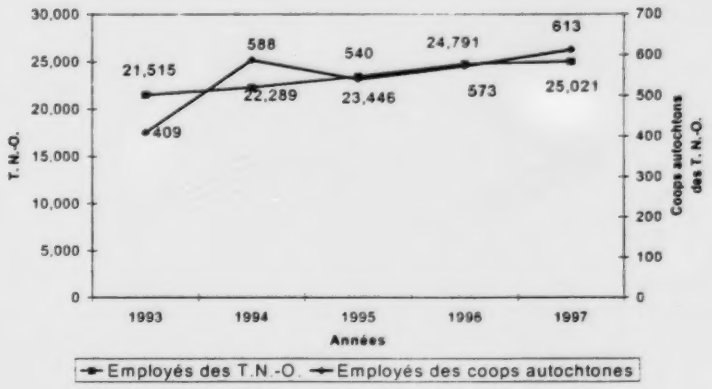
Le taux de croissance annuel du nombre de sociétaires des coops autochtones des T. N.-O. a été de 8,9 % entre 1993 et 1997. Cette augmentation était attribuable en partie à la forte croissance démographique observée dans les T. N.-O., 1,7 % par an, comparativement à 1,12 % pour tout le Canada. La figure 6.1 montre une courbe décroissante entre 1995 et 1996, situation attribuable surtout à l'inactivité de trois coops qui, au total, avaient environ 1 000 sociétaires en 1995. Une grosse coop (comptant plus de 800 sociétaires), située à Iqaluit, faisait partie de ces coops inactives. Néanmoins, les coops autochtones des T. N.-O. continuent d'être populaires et d'attirer de nouveaux sociétaires chaque année. En 1997, 20 % des membres de la population des T. N.-O. étaient sociétaires d'une coop non financière, comparativement à 15,7 % pour l'ensemble du Canada.

Figure 6.1 Nombre total de sociétaires des coops autochtones des T. N.-O.



6.2 Emploi

Figure 6.2 Nombre total d'employés - T. N.-O. comparativement aux coops autochtones des T. N.-O.



La figure 6.2 montre le nombre de personnes employées par les coops autochtones dans les T. N.-O. Dans les données compilées par le Secrétariat aux coopératives, on ne fait pas la distinction entre les employés autochtones et les employés non autochtones. Nous pourrions toutefois faire une extrapolation pour trouver la proportion de travailleurs autochtones à partir des données sur la population recueillies lors du recensement de 1991 (Statistique Canada) et mentionnées dans « Données ministérielles de base –1997 » du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien[25]. Selon ces données, environ 53 % de la population tirant un revenu dans les T. N.-O. est d'origine autochtone. Si ce pourcentage est valable pour les coops autochtones, alors seulement la moitié, environ, des travailleurs seraient d'origine autochtone. Toutefois, la grande majorité (environ 80 %) des coops sont situées soit dans des régions rurales, soit dans des régions éloignées, où l'on ne trouve presque pas de non-autochtones. Nous pourrions donc nous attendre à ce que la proportion d'employés autochtones dans les coops soit beaucoup plus élevée que 53 %.

Le nombre d'employés a beaucoup augmenté entre 1993 et 1994, situation attribuable à un problème dans les déclarations de 1993 qui a causé une sous-estimation d'environ 100 travailleurs dans le nombre d'employés. Toutefois, une partie de l'augmentation pourrait être attribuable à un accroissement de la production (ventes) des coops des T. N.-O. en 1994.

Quand nous comparons la situation des coops en matière d'emploi à la croissance de l'emploi dans les T. N.-O., nous constatons que les coops ont embauché, en moyenne, 12 % plus de

---

[25] Le Nord, Données ministérielles de base 1997 – Ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien, Direction générale de la gestion de l'information, mars 1998.

travailleurs chaque année, alors qu'en moyenne l'emploi dans l'économie des T. N.-O. n'a augmenté que de 3,9 % chaque année pendant la période 1993-1997. Même si nous ne tenons pas compte des années 1993 et 1994 (à cause du problème lié aux données mentionné plus haut), la croissance de l'emploi dans les coops demeure plus élevée que dans les T. N.-O. en général (6,6 % par opposition à 3,3 %), pendant le reste de la période (de 1995 à 1997).

6.3 Salaires et traitements

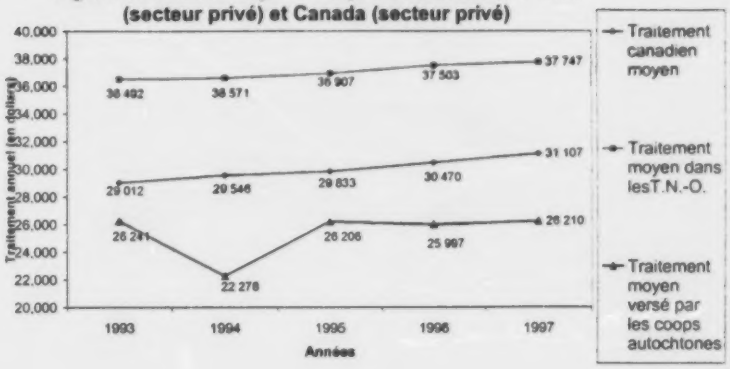
En 1993, les coops autochtones des T. N.-O. ont versé au total près de 11 millions de dollars en salaires et traitements et plus de 16 millions de dollars en 1997, ce qui correspond à une augmentation annuelle moyenne de 10,8 %. Pendant la même période, le taux de croissance annuel moyen des salaires et traitements versés par les entreprises des T. N.-O. était de 4,75 %. Les entreprises canadiennes n'ont pas fait mieux, avec un taux d'accroissement annuel moyen des salaires de seulement 3,5 %. Manifestement, les coops autochtones des T. N.-O. se développent et leur croissance se reflète dans l'accroissement de leur masse salariale.

Tableau 6.1 Salaires et traitements annuels moyens comparatifs (en dollars) – T. N.-O., Canada et coops autochtones

	1993	1994	1995	1996	1997
Salaire canadien moyen (dans le secteur privé)	29 012	29 546	29 833	30 470	31 107
Salaire moyen versé dans les T. N.-O. (secteur privé)	36 492	36 571	36 907	37 503	37 747
Salaire moyen versé par les coops autochtones	26 241	22 278	26 206	25 997	26 210

La croissance du total des salaires ne dissimule toutefois pas le fait que le salaire moyen des travailleurs des coops autochtones est peu élevé. En fait, alors que les sociétés des T. N.-O. versaient à leurs employés un salaire moyen de 37 747 $ en 1997, le travailleur moyen d'une coop autochtone des T. N.-O. ne recevait que 26 210 $. Ce salaire est même plus faible que le salaire canadien moyen de 31 107 $ payé en 1997. Toutefois, le salaire moyen versé dans les T. N.-O. est fortement biaisé par les salaires élevés payés à Yellowknife, où peu de coops sont établies.

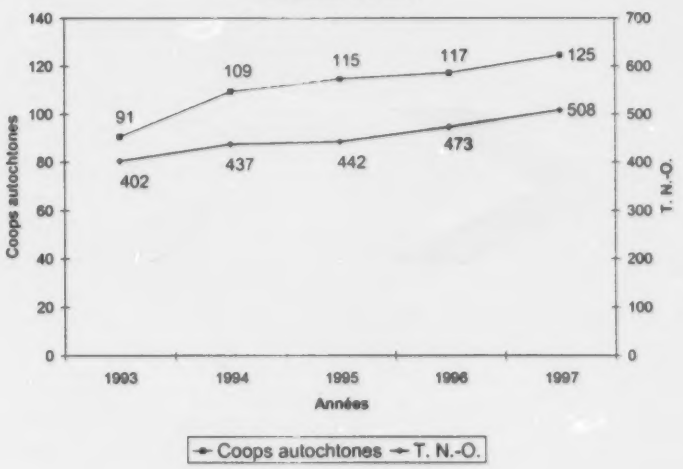
Figure 6.3 Salaire moyen : coops autochtones, T. N.-O. (secteur privé) et Canada (secteur privé)



Il n'est pas très surprenant de constater que les travailleurs de coops touchent de faibles salaires, si nous considérons que la majorité des personnes qui travaillent dans les coops autochtones sont d'origine autochtone. Nous savons que le revenu autochtone moyen ne représente qu'environ 43 % (42,5 %, d'après le recensement de 1991) du revenu non autochtone. Si la coop autochtone verse un traitement égal à 69 % (c'est-à-dire 26 210 $ divisé par 37 747 $ en 1997) du revenu non-autochtone (des T. N.-O.), c'est mieux que ce que les travailleurs autochtones pourraient recevoir ailleurs (à l'extérieur de la coop). Nous devrions aussi tenir compte du fait que la population active autochtone dans le Nord (y compris dans les T. N.-O.) diffère de la population non autochtone en termes qualitatifs. Il existe aussi des différences démographiques entre les deux populations. Néanmoins, pour ce qui est du salaire moyen, les coops autochtones des T. N.-O. sont encore en retard par rapport aux autres entreprises des T. N.-O. Dans une analyse plus cohérente, il faudrait comparer les salaires dans les mêmes secteurs que ceux où les coops autochtones sont actives, en l'occurrence, dans le secteur du commerce de détail. Les coops de détail et les autres entreprises du secteur du commerce de détail se font concurrence pour le même type de main-d'oeuvre.

6.4 Ventes totales et chiffre d'affaires

Figure 6.4 Ventes au détail - Économie des T. N.-O. comparativement aux coops autochtones dans les T. N.-O. (en millions de dollars)



La tendance observée dans la croissance des ventes explique habituellement la confiance des consommateurs dans l'économie et nous donne donc une bonne idée des attentes en ce qui a trait à la demande du marché. Les coopératives autochtones des T. N.-O. semblent occuper une bonne position, les ventes au détail ayant augmenté d'environ 38 % pendant les

années 1993 à 1997. Pendant la même période, les ventes au détail au Canada et dans les T. N.-O. ont augmenté de 22 et de 26 % respectivement. L'écart pourrait s'expliquer par le fait que les Autochtones consacrent chaque année une partie plus importante de leur revenu à l'achat d'aliments et de produits essentiels, qu'ils se procurent en général dans les coops autochtones de vente au détail. Si le revenu par habitant des Autochtones n'augmente pas aussi rapidement que celui de la population non autochtone (et nous avons le sentiment que c'est le cas, en raison de la croissance démographique rapide observée chez les Autochtones et de l'écart entre le revenu des Autochtones et celui des non-autochtones), nous nous attendrions alors à ce qu'une partie plus importante du revenu disponible serve à acheter des aliments et des produits essentiels (principaux produits vendus par les coops autochtones dans le Nord).

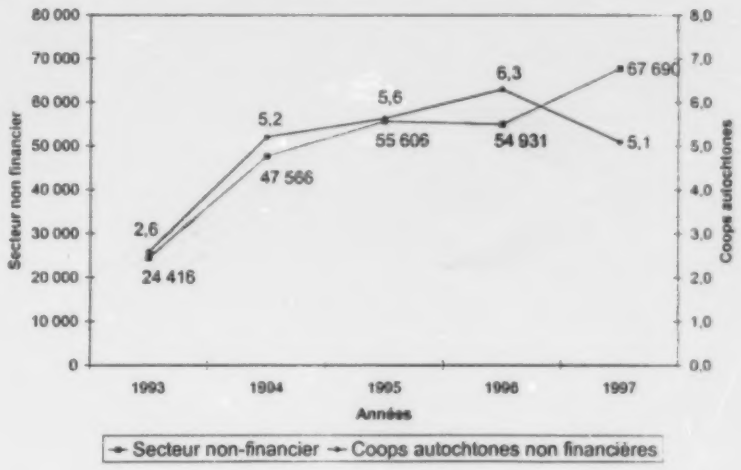
Il ne fait aucun doute que les coops autochtones des T. N.-O. jouent un rôle important dans l'économie des T. N.-O. : en 1997, elles avaient presque 25 % du marché du secteur du commerce de détail (figure 6.4). Toutefois, il convient de remarquer qu'à certains endroits les coops autochtones des T. N.-O. pouvaient avoir tout le marché (particulièrement dans de petites régions éloignées).

Le chiffre d'affaires représente tous les types de revenus des coops. En 1997, le chiffre d'affaires des coops autochtones des T. N.-O. dépassait 144 millions de dollars, ce qui représente une augmentation de 34,8 % pour les années 1993 à 1997. Cette augmentation suit de près la croissance des ventes, qui est le principal élément du chiffre d'affaires.

6.5 Bénéfices avant impôts

Nous pouvons séparer les courbes des bénéfices présentées dans la figure 6.5 en trois périodes : dans la première période, il y a eu une augmentation soudaine des bénéfices, entre 1993 et 1994, tant pour les coops que pour les autres entreprises non financières au Canada. Les bénéfices avant impôts ont doublé (augmentations de 100 et de 95 %, respectivement, pour les coops et pour les

Figure 6.5 Bénéfices annuels totaux avant impôts - Toutes les entreprises non financières comparativement aux coops autochtones des T. N.-O. (en millions de dollars)

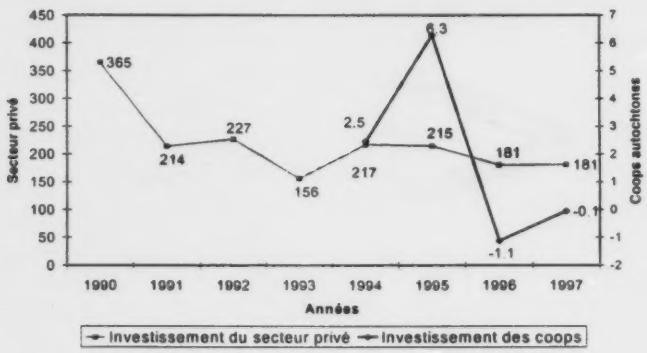


autres entreprises). Pendant la deuxième période (de 1994 à 1996), le taux de croissance annuel moyen des bénéfices des coops a été de 10 %, comparativement à 7,9 % pour le secteur non financier. Les bénéfices étaient à la hausse pour le secteur non financier, mais à la baisse pour les coops au cours de la dernière année (1997), la seule où les bénéfices sont allés dans des sens opposés (+23 et –19 % respectivement). Une partie de la baisse des bénéfices des coops pourrait être expliquée par un plus petit nombre de coops en 1997, mais cela n'est qu'une explication partielle (car le bénéfice moyen était plus faible en 1997). On ne connaît pas d'explication de la baisse des bénéfices, parce que même les revenus d'exploitation des coops (c'est-à-dire les ventes et les revenus découlant des services) étaient plus élevés en 1997 qu'en 1996.

6.6 Investissement en immobilier et équipment

L'investissement est l'écart de capital social entre deux périodes (habituellement des années). Le capital social est composé de deux éléments principaux : l'immobilier (immeubles, terrains, structures) et le matériel (machines et outils).

Figure 6.6 Investissement immobilier et en matériel - Coops autochtones des T. N.-O. comparativement au secteur privé des T. N.-O. (en millions de dollars)



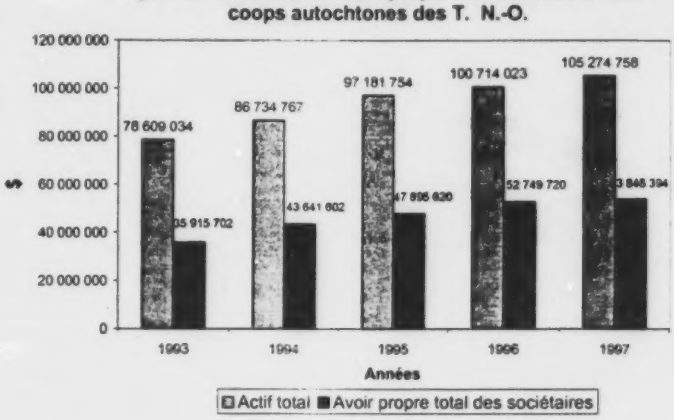
Le comportement d'investissement des coops autochtones des T. N.-O. dans l'immobilier et le matériel ressemble à celui des autres coops autochtones (voir les figures 4.12 et 6.6), sauf que pour les coops autochtones des T. N.-O. on a observé un investissement négatif (c'est-à-dire un désinvestissements) en 1996 et en 1997. Cet investissement négatif signifie que les coops ne renouvellent même pas le plein montant de la valeur comptable nette de leur capital physique. Pour deux années sur quatre, les coops autochtones des T. N.-O. n'ont pas pleinement renouvelé leur capital social non amorti.

La tendance observée pour l'investissement du secteur privé dans les T. N.-O. est légèrement à la baisse pour les années 1990 à 1997, avec une seule augmentation importante entre 1993 et 1994. Toutefois, nous ne voyons pas d'investissement négatif pour l'économie des T. N.-O. Fait intéressant à signaler, nous avons observé une pente positive pour l'investissement total dans l'économie canadienne entre 1991 et 1999 (voir la figure 4.12).

6.7 Actif total et avoir propre des sociétaires

Les capitaux propres ont augmenté continuellement de 1993 à 1997. Les principaux éléments qui ont contribué à cet accroissement sont le capital social et les réserves. En moyenne, la valeur des parts sociales des sociétaires a augmenté de plus de 15 % par an, tandis que les réserves des coops ont augmenté de 5,1 %. Par contre, les sociétaires ont prêté moins d'argent à leurs coops (-11,1 % par an) et la valeur des surplus non répartis a diminué (à un taux moyen de -7,1 % par an). Mais les prêts des sociétaires et les surplus non répartis (c'est-à-dire les éléments des capitaux propres qui ont diminué) n'ont pas d'effet significatif sur la valeur des capitaux propres, parce qu'ils constituent moins de 6 % de la valeur de l'actif total. Le capital social est de nouveau la principale source de capitaux propres, représentant presque 55 % des capitaux propres des coops (en 1997). La valeur croissante du capital social est attribuable au plus grand nombre de sociétaires (voir la sous-section 6.1).

Figure 6.7 Actif total et avoir propre des sociétaires des coops autochtones des T. N.-O.



En 1997, l'actif total s'élevait à 105 millions de dollars, dont 43 millions étaient considérés comme des actifs à court terme (c'est-à-dire des espèces ou des valeurs assimilables à des espèces). Entre 1993 et 1997, l'actif total a augmenté, en moyenne, de 7,6 % par an et les actifs à court terme, de 6,3 %. Par contre, la croissance des actifs à long terme (c'est-à-dire les placements de portefeuille et les capitaux immobilisés) a été de 11,9 %. Les placements de portefeuille sont l'élément moteur de cette augmentation, parce que leur croissance a été de près de 20 % par an (augmentation moyenne de 19,1 % exactement). En 1997, la valeur des capitaux immobilisés (c'est-à-dire l'immobilier et le matériel) a diminué de 0,18 % et la valeur des placements de portefeuille a augmenté de 29 %. Y a-t-il un certain mouvement de compensation entre ces deux types d'investissement? Théoriquement, cela ne devrait pas se produire pour le type de coops que l'on trouve dans les T. N.-O. : ce sont surtout des coops de consommation qui ne sont pas très malléables, de sorte qu'on aura toujours besoin de capitaux immobilisés pour les affaires courantes. Néanmoins, il sera intéressant de suivre l'évolution de ces deux types d'investissements dans les années à venir et de voir s'il n'existerait pas une corrélation entre eux.

6.8 Quelques statistiques sur les collectivités inuites

Les 22 collectivités qui figurent au tableau 6.2 ont été choisies parmi 41 collectivités pour lesquelles des données sont présentées sur Internet (Inuit Business Directory - Répertoire d'entreprises inuites – www.pail.ca). Le choix était basé sur la disponibilité d'information sur les coops dans la base de données du Secrétariat aux coopératives. Dix-neuf collectivités n'ont pas été choisies soit parce que le Secrétariat n'avait pas de données sur les coops qui s'y trouvent, soit qu'il semblait y avoir un désaccord entre les données provenant de sources différentes.

Dans les 22 collectivités inuites choisies, 15 920 personnes avaient un emploi. Les coops inuites ne fournissaient qu'une petite partie des emplois (3 % en moyenne), mais leur contribution à l'emploi pour certaines collectivités n'était pas négligeable. Selon les données, dans six collectivités, les coops inuites offraient plus de 10 % des emplois. À Pelly Bay et à Pond Inlet, par exemple, les coops offraient 55,8 et 25,0 %, respectivement, de tous les emplois.

Selon les données, le revenu moyen versé par les coops était plus élevé de 7,12 % que le revenu moyen payé dans les collectivités. Le revenu moyen total versé par les coops était de 24 020 $, comparativement à 22 308 $ dans les collectivités. Il y avait une variation considérable dans les niveaux de revenus observés dans les collectivités. L'écart-type estimé du revenu moyen dans les collectivités était de 11 326 $, comparativement à 1 605 $ pour les coops locales. Cela montre que les coops ont tendance à verser des salaires relativement semblables dans différentes régions du Nord.

La population totale des 22 collectivités était de 35 502 personnes. Les sociétaires des coops locales représentaient 29 % de cette population. Le ratio obtenu en divisant le nombre de sociétaires des coops par la population totale donne le taux de participation et exprime le niveau d'intérêt dans les coops. Selon le tableau 6.2, le taux de participation variait beaucoup d'une collectivité à l'autre. Dans certaines collectivités, le taux de participation était très élevé, tandis que dans d'autres il était faible. À Cambridge Bay, par exemple, le taux de participation était de 85,3 %. Par contre, à Yellowknife, ce taux était faible, soit de 8,7 %. Dans sept collectivités, le taux de participation était compris entre 30 et 40 %; dans huit autres, il était compris entre 40 et 60 %; et dans six autres encore, il était supérieur à 60 %.

En bref, les coops inuites apportent une contribution importante au développement économique de la collectivité. Elles fournissent des occasions d'emploi aux Inuits et versent des salaires un peu supérieurs à la moyenne. Avec la participation accrue des coops à la vie quotidienne des Inuits, ces derniers amélioreront leur bien-être économique et social.

Le tableau 6.3 ressemble au tableau 6.2, sauf qu'il ne comprend pas les données pour Yellowknife. La raison qui justifie l'exclusion de cette ville est que Yellowknife « n'est pas » considérée comme une ville autochtone par certaines personnes. Quand les données pour Yellowknife sont supprimées, les conclusions présentées de cette section se trouvent très renforcées, ce qui montre que la présence des coops apporte une contribution importante à la vie des collectivités autochtones du Nord.

M121

IMPORTANT NOTE CONCERNING THE FOLLOWING PAGES

THE PAGES WHICH FOLLOW HAVE BEEN FILMED TWICE IN ORDER TO OBTAIN THE BEST REPRODUCTIVE QUALITY

USERS SHOULD CONSULT ALL THE PAGES REPRODUCED ON THE FICHE IN ORDER TO OBTAIN A COMPLETE READING OF THE TEXT.

REMARQUE IMPORTANTE CONCERNANT LES PAGES QUI SUIVENT

LES PAGES SUIVANTES ONT ÉTÉ REPRODUITES EN DOUBLE AFIN D'AMÉLIORER LA QUALITÉ DE REPRODUCTION

LES UTILISATEURS DOIVENT CONSULTER TOUTES LES PAGES REPRODUITES SUR LA FICHE AFIN D'OBTENIR LA LECTURE DU TEXTE INTÉGRAL

micromedia
a division of IHS Canada

20 Victoria Street
Toronto, Ontario M5C 2N8
Tel.: (416) 362-5211
Toll Free: 1-800-387-2689
Fax: (416) 362-6161
Email: info@micromedia.on.ca

Tableau 6.2 Quelques statistiques portant sur un échantillon de collectivités inuites (y compris Yellowknife)

N°	COLLECTIVITÉ	ÉCHANTILLON DE COOPS	NOMBRE TOTAL D'EMPLOIS DANS LA COLLECTIVITÉ	EMPLOIS DANS LES COOPS	CONTRIBUTION DES COOPS À L'EMPLOI (%)	POPULATION TOTALE	NOMBRE TOTAL DE SOCIÉTAIRES DE LA COOP	TAUX DE PARTICIPATION À LA COOP (%)	REVENU MOYEN DANS LA COLLECTIVITÉ ($)	REVENU MOYEN PAYÉ PAR LA COOP ($)
1	Akudlivik	L'Association coopérative de Akudlivik - Akudlivik Co-op Ass.	130	13	10	411	281	68,4	16 487	24 653
2	Arctic Bay	Taqqut Co-op Ltd.	175	7	4	639	204	31,9	21 111	24 191
3	Arviat	Padlei Co-op Ass. Ltd.	365	21	5,8	1 559	627	40,2	17 770	24 332
4	Baker Lake	Sannavik Co-op Ass. Ltd.	385	12	3,1	1 385	425	30,7	18 688	22 748
5	Cambridge Bay	Ikaluktutiak Co-op Ltd.	580	36	6,2	1 351	1 152	85,3	28 915	18 488
6	Cape Dorset	West Baffin Eskimo Co-op Ltd.	345	35	10,1	1 118	678	60,6	18 125	24 774
7	Coral Harbour	Katudgevik Co-op Ass. Ltd.	205	14	6,8	669	410	61,3	22 477	23 641
8	Hall Beach	Hall Beach Co-op Ass. Ltd.	125	9	7,2	543	319	58,8	18 036	24 389
9	Holman	Holman Eskimo Co-op Ltd.	160	25	15,6	423	169	40,0	16 862	21 253
10	Igloolik	Igloolik Co-op Ltd.	275	20	7,3	1 174	429	36,5	17 049	24 457
11	Kangirsuk	Payne Bay Fishermen's Cooperative Association	135	11	8,1	394	309	78,4	17 707	24 005
12	Kuglutuk	Kugluktuk Co-op Ltd.	395	16	4,1	1 201	502	41,8	20 942	23 984
13	Pangnirtung	Pangnirtung Eskimo Co-op Ltd.	390	15	3,9	1 243	486	39,1	18 097	25 492
14	Pelly Bay	Koomiut Co-op Ass. Ltd.	120	67	55,8	496	272	54,8	16 789	25 136
15	Pond Inlet	Toonoonik Sahoonik Co-op Ltd.	280	70	25	1 154	606	52,5	18 759	24 845
16	Rankin Inlet	Kissarvik Co-op Ass. Ltd.	870	8	0,9	2 058	773	37,6	28 424	24 714
17	Repulse Bay	Naujat Co-op Ltd.	175	22	12,6	559	200	35,8	17 663	23 991
18	Resolute	Tudjaat Co-op Ltd.	205	9	4,4	270	153	56,7	66 747	24 641
19	Sanikiluaq	Mitiq Co-op Ass. Ltd.	180	17	9,4	631	280	44,4	16 809	23 701
20	Taloyoak	Paleajook Co-op Hotel-Inns N.	185	17	9,2	648	228	35,2	15 574	24 371
21	Whale Cove	Issatik Eskimo Co-op Ltd.	90	15	16,7	301	248	82,4	18 666	23 906
22	Yellowknife	Fonds de développement des coopératives des T. N.-O.	10 150	2	0	17 275	1 507	8,7	39 086	26 744

Source : Secrétariat aux coopératives, août 2000

Tableau 6.2 Quelques statistiques portant sur un échantillon de collectivités inuites (y compris Yellowknife)

N°	COLLECTIVITÉ	ÉCHANTILLON DE COOPS	NOMBRE TOTAL D'EMPLOIS DANS LA COLLECTIVITÉ	EMPLOIS DANS LES COOPS	CONTRIBUTION DES COOPS À L'EMPLOI (%)	POPULATION TOTALE	NOMBRE TOTAL DE SOCIÉTAIRES DE LA COOP	TAUX DE PARTICIPATION À LA COOP (%)	REVENU MOYEN DANS LA COLLECTIVITÉ ($)	REVENU MOYEN PAYÉ PAR LA COOP ($)
1	Akudlivik	L'Association coopérative de Akudlivik - Akudlivik Co-op Ass.	130	13	10	411	281	68,4	16 487	24 653
2	Arctic Bay	Taqqut Co-op Ltd.	175	7	4	639	204	31,9	21 111	24 191
3	Arviat	Padlei Co-op Ass. Ltd.	365	21	5,8	1 559	627	40,2	17 770	24 332
4	Baker Lake	Sannavik Co-op Ass. Ltd.	385	12	3,1	1 385	425	30,7	18 688	22 748
5	Cambridge Bay	Ikaluktutiak Co-op Ltd.	580	36	6,2	1 351	1 152	85,3	28 915	18 488
6	Cape Dorset	West Baffin Eskimo Co-op Ltd.	345	35	10,1	1 118	678	60,6	18 125	24 774
7	Coral Harbour	Katudgevik Co-op Ass. Ltd.	205	14	6,8	669	410	61,3	22 477	23 641
8	Hall Beach	Hall Beach Co-op Ass. Ltd.	125	9	7,2	543	319	58,8	18 036	24 389
9	Holman	Holman Eskimo Co-op Ltd.	160	25	15,6	423	169	40,0	16 862	21 253
10	Igloolik	Igloolik Co-op Ltd.	275	20	7,3	1 174	429	36,5	17 049	24 457
11	Kangirsuk	Payne Bay Fishermen's Cooperative Association	135	11	8,1	394	309	78,4	17 707	24 005
12	Kuglutuk	Kugluktuk Co-op Ltd.	395	16	4,1	1 201	502	41,8	20 942	23 984
13	Pangnirtung	Pangnirtung Eskimo Co-op Ltd.	390	15	3,9	1 243	486	39,1	18 097	25 492
14	Pelly Bay	Koomiut Co-op Ass. Ltd.	120	67	55,8	496	272	54,8	16 789	25 136
15	Pond Inlet	Toonoonik Sahoonik Co-op Ltd.	280	70	25	1 154	606	52,5	18 759	24 845
16	Rankin Inlet	Kissarvik Co-op Ass. Ltd.	870	8	0,9	2 058	773	37,6	28 424	24 714
17	Repulse Bay	Naujat Co-op Ltd.	175	22	12,6	559	200	35,8	17 663	23 991
18	Resolute	Tudjaat Co-op Ltd.	205	9	4,4	270	153	56,7	66 747	24 641
19	Sanikiluaq	Mitiq Co-op Ass. Ltd.	180	17	9,4	631	280	44,4	16 809	23 701
20	Taloyoak	Paleajook Co-op Hotel-Inns N.	185	17	9,2	648	228	35,2	15 574	24 371
21	Whale Cove	Issatik Eskimo Co-op Ltd.	90	15	16,7	301	248	82,4	18 666	23 906
22	Yellowknife	Fonds de développement des coopératives des T. N.-O.	10 150	2	0	17 275	1 507	8,7	39 086	26 744

Source : Secrétariat aux coopératives, août 2000

Tableau 6.3 Certaines statistiques portant sur un échantillon de collectivités inuites (excluant Yellowknife)

N°	COLLECTIVITÉ	ÉCHANTILLON DE COOPS	NOMBRE TOTAL D'EMPLOIS DANS LA COLLECTIVITÉ	EMPLOIS DANS LES COOPS	CONTRIBUTION DES COOPS À L'EMPLOI (%)	POPULATION TOTALE	NOMBRE TOTAL DE SOCIÉTAIRES DE LA COOP	TAUX DE PARTICIPATION À LA COOP (%)	REVENU MOYEN DANS LA COLLECTIVITÉ ($)	REVENU MOYEN PAYÉ PAR LA COOP ($)
1	Akudlivik	L'Association coopérative de Akudlivik - Akudlivik Co-op Ass.	130	13	10	411	281	68.4	16,487	24,653
2	Arctic Bay	Taqqut Co-op Ltd.	175	7	4	639	204	31.9	21,111	24,191
3	Arviat	Padlei Co-op Ass. Ltd.	365	21	5.8	1,559	627	40.2	17,770	24,332
4	Baker Lake	Sannavik Co-op Ass. Ltd.	385	12	3.1	1,385	425	30.7	18,688	22,748
5	Cambridge Bay	Ikaluktutiak Co-op Ltd.	580	36	6.2	1,351	1152	85.3	28,915	18,488
6	Cape Dorset	West Baffin Eskimo Co-op Ltd.	345	35	10.1	1,118	678	60.6	18,125	24,774
7	Coral Harbour	Katudgevik Co-op Ass. Ltd.	205	14	6.8	669	410	61.3	22,477	23,641
8	Hall Beach	Hall Beach Co-op Ass. Ltd.	125	9	7.2	543	319	58.8	18,036	24,389
9	Holman	Holman Eskimo Co-op Ltd.	160	25	15.6	423	169	40.0	16,862	21,253
10	Igloolik	Igloolik Co-op Ltd.	275	20	7.3	1,174	429	36.5	17,049	24,457
11	Kangirsuk	Payne Bay Fishermen's Co-op. Ass.	135	11	8.1	394	309	78.4	17,707	24,005
12	Kuglutuk	Kugluktuk Co-op Ltd.	395	16	4.1	1,201	502	41.8	20,942	23,984
13	Pangnirtung	Pangnirtung Eskimo Co-op Ltd.	390	15	3.9	1,243	486	39.1	18,097	25,492
14	Pelly Bay	Koomiut Co-op Ass. Ltd.	120	67	55.8	496	272	54.8	16,789	25,136
15	Pond Inlet	Toonoonik Sahoonik Co-op Ltd.	280	70	25	1,154	606	52.5	18,759	24,845
16	Rankin Inlet	Kissarvik Co-op Ass. Ltd.	870	8	0.9	2,058	773	37.6	28,424	24,714
17	Repulse Bay	Naujat Co-op Ltd.	175	22	12.6	559	200	35.8	17,663	23,991
18	Resolute	Tudjaat Co-op Ltd.	205	9	4.4	270	153	56.7	66,747	24,641
19	Sanikiluaq	Mitiq Co-op Ass. Ltd.	180	17	9.4	631	280	44.4	16,809	23,701
20	Taloyoak	Paleajook Co-op Hotel-Inns N.	185	17	9.2	648	228	35.2	15,574	24,371
21	Whale Cove	Issatik Eskimo Co-op Ltd.	90	15	16.7	301	248	82.4	18,666	23,906

Source: Secrétariat aux coopératives, août 2000

Tableau 6.3 Certaines statistiques portant sur un échantillon de collectivités inuites (excluant Yellowknife)

N°	COLLECTIVITÉ	ÉCHANTILLON DE COOPS	NOMBRE TOTAL D'EMPLOIS DANS LA COLLECTIVITÉ	EMPLOIS DANS LES COOPS	CONTRIBUTION DES COOPS À L'EMPLOI (%)	POPULATION TOTALE	NOMBRE TOTAL DE SOCIÉTAIRES DE LA COOP	TAUX DE PARTICIPATION À LA COOP (%)	REVENU MOYEN DANS LA COLLECTIVITÉ ($)	REVENU MOYEN PAYÉ PAR LA COOP ($)
1	Akudlivik	L'Association coopérative de Akudlivik - Akudlivik Co-op Ass.	130	13	10	411	281	68.4	16,487	24,653
2	Arctic Bay	Taqqut Co-op Ltd.	175	7	4	639	204	31.9	21,111	24,191
3	Arviat	Padlei Co-op Ass. Ltd.	365	21	5.8	1,559	627	40.2	17,770	24,332
4	Baker Lake	Sannavik Co-op Ass. Ltd.	385	12	3.1	1,385	425	30.7	18,688	22,748
5	Cambridge Bay	Ikaluktutiak Co-op Ltd.	580	36	6.2	1,351	1152	85.3	28,915	18,488
6	Cape Dorset	West Baffin Eskimo Co-op Ltd.	345	35	10.1	1,118	678	60.6	18,125	24,774
7	Coral Harbour	Katudgevik Co-op Ass. Ltd.	205	14	6.8	669	410	61.3	22,477	23,641
8	Hall Beach	Hall Beach Co-op Ass. Ltd.	125	9	7.2	543	319	58.8	18,036	24,389
9	Holman	Holman Eskimo Co-op Ltd.	160	25	15.6	423	169	40.0	16,862	21,253
10	Igloolik	Igloolik Co-op Ltd.	275	20	7.3	1,174	429	36.5	17,049	24,457
11	Kangirsuk	Payne Bay Fishermen's Co-op. Ass.	135	11	8.1	394	309	78.4	17,707	24,005
12	Kuglutuk	Kugluktuk Co-op Ltd.	395	16	4.1	1,201	502	41.8	20,942	23,984
13	Pangnirtung	Pangnirtung Eskimo Co-op Ltd.	390	15	3.9	1,243	486	39.1	18,097	25,482
14	Pelly Bay	Koomiut Co-op Ass. Ltd.	120	67	55.8	496	272	54.8	16,789	25,136
15	Pond Inlet	Toonoonik Sahoonik Co-op Ltd.	280	70	25	1,154	606	52.5	18,759	24,845
16	Rankin Inlet	Kissarvik Co-op Ass. Ltd.	870	8	0.9	2,058	773	37.6	28,424	24,714
17	Repulse Bay	Naujat Co-op Ltd.	175	22	12.6	559	200	35.8	17,663	23,991
18	Resolute	Tudjaat Co-op Ltd.	205	9	4.4	270	153	56.7	66,747	24,641
19	Sanikiluaq	Mitiq Co-op Ass. Ltd.	180	17	9.4	631	280	44.4	16,809	23,701
20	Taloyoak	Paleajook Co-op Hotel-Inns N.	185	17	9.2	648	228	35.2	15,574	24,371
21	Whale Cove	Issatik Eskimo Co-op Ltd.	90	15	16.7	301	248	82.4	18,666	23,906

Source: Secrétariat aux coopératives, août 2000

7. Avenues pour la recherche future

Dans cette section, nous considérons la recherche actuelle et certains aspects du profil qui n'ont pu être analysés à cause du manque de données.

7.1 Données financières et sociales

À notre connaissance, on n'a jamais réalisé d'étude statistique complète sur les coops autochtones au Canada. Le présent profil comble donc un vide laissé par les recherches effectuées sur les questions autochtones. Même si on ne s'intéresse qu'aux entreprises autochtones en général, on ne dispose que de deux études récentes[26].

Nous pensons que le Secrétariat dispose d'une base de données financières très complète sur toutes les coopératives, y compris les coopératives autochtones. Le seul défaut de cette base de données est attribuable au fait que les coops autochtones n'indiquent pas sur le questionnaire la ventilation de leurs ventes et services. Nous espérons que ce problème sera réglé dans l'avenir et que nous aurons une meilleure idée de la diversité des activités des coops autochtones.

Depuis les années 30, le Secrétariat aux coopératives recueille les variables financières présentées dans l'état des résultats et dans le bilan des coopératives canadiennes. Cette base de données est très utile, par exemple pour évaluer l'efficacité d'un programme, ou comparer les résultats financiers de coops et d'autres entreprises d'investisseurs. Mais les coops ne sont pas seulement des organisations économiques, elles sont aussi des entités sociales qui travaillent dans l'intérêt de leurs sociétaires et des collectivités auxquelles ils appartiennent. Nous pensons donc qu'il est nécessaire de commencer à recueillir de l'information sur des variables sociales (au sens large). L'absence de variables sociales nous a empêchée d'effectuer certaines analyses que nous jugions

---

[26] La première étude a été parrainée par Entreprises autochtones Canada (EAC) : "The road less traveled: Aboriginal entrepreneurs building economic independence of the 1990s". EAC, janvier 1998. La deuxième est celle de Caldwell, D. et P. Hunt : « Les entreprises autochtones : caractéristiques et stratégies de croissance ». Document hors série n° 20. Ottawa : Industrie Canada, juillet 1998.

importantes dans le contexte autochtone. Des données sur des variables ayant trait aux jeunes, à la répartition selon le sexe et à l'origine ethnique des travailleurs auraient pu être très utiles pour nous permettre de comprendre certains des défis auxquels doit faire face la population autochtone.

7.2 Une enquête spéciale?

On peut ajouter à l'EACC quelques questions sur l'âge ou le sexe des gestionnaires et des travailleurs, mais avec certains inconvénients (comme un taux de réponse plus faible), mais l'ajout d'une section complète sur des variables sociales pourrait se révéler très coûteux en perte d'information (le taux de réponse des coops serait probablement très faible).

Pour éviter ce problème, le Secrétariat (ou un autre organisme) pourrait concevoir une enquête spéciale s'adressant à toutes les coops, y compris aux coops autochtones. Cette enquête devrait viser non seulement la situation actuelle de la coop, mais aussi ses perspectives d'avenir (croissance, besoins, etc.).

Cette enquête spéciale devrait porter sur quatre domaines : les gestionnaires et les employés, les marchés, l'utilisation de la technologie et l'appui des administrations publiques.

Gestionnaires et employés – Des questions sur l'origine autochtone, l'âge, le sexe, la scolarité et la formation sont importantes.

Marchés – Des questions sur l'endroit où se trouve actuellement la clientèle et sur les perspectives d'élargissement du marché (nouveaux clients, nouveaux produits, etc.) sont importantes pour connaître l'orientation future de la coop. Les outils utilisés par la coop pour améliorer sa part du marché et les obstacles à sa croissance peuvent aussi aider à comprendre les occasions qui s'offrent à la coop et les problèmes auxquels elle doit faire face.

Utilisation de la technologie – Dans l'environnement actuel de l'économie axée sur le savoir, il est crucial de connaître la position des coops autochtones sur le plan de la technologie. Des questions sur l'utilisation des ordinateurs (l'importance de l'utilisation des ordinateurs et de logiciels spécialisés, par exemple) et l'existence d'un site Web peuvent aider à situer la coop parmi ses concurrents. L'utilisation d'autres appareils, comme un télécopieur, un modem, des postes de consultation de CD-ROM et des scanners, peut donner une bonne idée du niveau d'intégration des coops autochtones à l'économie axée sur le savoir.

Appui des administrations publiques – Dans le passé, les coops ont eu recours à l'appui des administrations publiques pour lancer leurs entreprises. De nos jours, les occasions de lancer de nouvelles entreprises sont moins fréquentes (à cause du nombre limité de collectivités autochtones), mais les besoins sont encore présents. Il est utile pour le Secrétariat et pour d'autres instances gouvernementales de savoir vers quels organismes gouvernementaux les coops autochtones se tournent quand elles ont besoin d'aide. Actuellement, les administrations publiques sont moins disposées à subventionner les sociétés, mais elles ont encore un rôle majeur à jouer pour encourager certaines entreprises. Le fait de connaître le genre d'aide que les coops autochtones cherchent habituellement à obtenir des organismes gouvernementaux donnera aux administrations publiques la possibilité d'ajuster leur aide et de l'adapter aux besoins des coops autochtones.

Conclusion

La constitution de coops autochtones était très populaire pendant les années 70 et 80 et même, dans une certaine mesure, dans les années 90. Les coops autochtones sont concentrées au Québec et dans les T. N.-O., où 73 coops sont établies; ces coops représentent près de 55 % de toutes les coops autochtones au Canada..

Les coops autochtones constituent encore une forme d'organisation minoritaire parmi les Autochtones. En 1996, il y avait, pour chaque tranche de 100 000 Autochtones, seulement 35 coops, comparativement à 1 300 entreprises autochtones d'autres types.

Les entreprises autochtones sont concentrées dans le secteur primaire et dans celui de la construction, mais les coops autochtones se trouvent dans le secteur primaire et dans celui du commerce de détail. Il faut effectuer d'autres recherches pour comprendre l'absence d'intérêt des coops autochtones pour le secteur de la construction.

Soixante et onze pour cent des coops autochtones sont actives dans le secteur du commerce de détail, qui représente 93 % de toutes les activités de ces coops, avec un chiffre d'affaires de plus de 230 millions de dollars.

Le nombre de sociétaires des coops autochtones est à la hausse, et nous nous attendons à ce que cette tendance se poursuive aussi longtemps que la croissance démographique se maintiendra. En 1993, les coops autochtones avaient environ 20 000 sociétaires, tandis qu'en 1997 elles en comptaient près de 25 000. Le nombre de sociétaires dans une collectivité peut être très élevé :

dans certaines collectivités (particulièrement dans celles du Nord), presque tous les membres de la collectivité sont sociétaires d'une coop.

Un taux d'inflation élevé (particulièrement dans le Nord), allié à une population en croissance, oblige les Autochtones à utiliser leur pouvoir d'achat pour combler leurs besoins essentiels. Cette situation se manifeste par le volume croissant de produits alimentaires vendus par les coops autochtones.

Entre 1993 et 1997, la croissance du chiffre d'affaires des coops autochtones a été un peu plus élevée (9,26 % par an) que celle de l'ensemble du secteur des coops (8,64 % par an).

Les coops autochtones demeurent actives sur le marché du travail. Tandis que l'entreprise autochtone moyenne emploie 2,6 personnes à plein temps, la coop autochtone moyenne a environ 12 employés à plein temps.

Le salaire moyen versé par une coop est encore inférieur au salaire moyen au Canada (respectivement 19 515 $ et 27 823 $ en 1997).

Le ratio capitaux propres/actifs des coops autochtones semblait élevé comparativement à celui des autres coops (47,0 %, comparativement à 32,6 %). Cette situation pourrait s'expliquer par le fait que les coops autochtones ont moins accès à l'emprunt et ont tendance à avoir recours à leurs capitaux propres plutôt qu'à l'emprunt.

Les coops autochtones de consommation offrent plus de gammes de produits (par exemple aliments, motoneiges, services de taxi, hôtels, cafétérias, etc.) que les autres coops de consommation. C'est pourquoi la dépense moyenne d'un sociétaire d'une coop de consommation autochtone est plus élevée (210 $ par semaine) que celle d'un sociétaire d'une coop de consommation au Canada (54 $ par semaine).

Le taux de croissance des coops autochtones de consommation est presque deux fois plus élevé que celui du secteur du commerce de détail ou des autres coops de consommation. Leur chiffre d'affaires a augmenté au taux annuel moyen de 9,8 %, tandis que pour leurs concurrents cette hausse a été de 5,1 % (secteur du commerce de détail) et de 4,4 % (ensemble des coops de consommation).

Les coops des Territoires du Nord-Ouest (T. N.-O.) sont plus actives sur le marché du travail que les autres organisations des T. N.-O. Entre 1993 et 1997, on a observé pour les coops des T. N.-O. un taux de croissance annuel du personnel de 12,0 %, tandis que ce taux était d'environ 3,9 % pour les autres organisations des T. N.-O.

Les coops sont plus populaires dans les T. N.-O. qu'ailleurs au Canada. En 1997, 20 % des personnes qui habitaient les T. N.-O. étaient sociétaires d'une coop non financière, comparativement à 15,7 % pour l'ensemble des Canadiens.

Les coops des T. N.-O. ne font pas qu'apporter des avantages collectifs à la collectivité, elles sont aussi une forme efficace d'entreprise. Entre 1994 et 1996, les bénéfices avant impôts réalisés par les coops des T. N.-O. ont augmenté de 10,1 %, comparativement à 7,9 % pour l'ensemble des sociétés non financières au Canada.

En conclusion, nous pouvons dire que le secteur des coops est une forme cohérente d'entreprise sociale dans les collectivités autochtones, particulièrement pour les populations nordiques. La place importante du contrat social dans ce secteur n'empêche pas celui-ci d'être une forme d'organisation viable tant sur le plan financier que sur le plan économique.

Bibliographie

Entreprise autochtone Canada (1998). *The road less traveled: Aboriginal entrepreneurs building economic independence of the 1990s*. Ottawa : Industrie Canada.

Bureau of statistics (Bureau de la statistique) (1999): *Statistics Quarterly*, volume 21 n° 4. Gouvernement des Territoires du Nord-Ouest. Décembre 1999.

Caldwell, D. et P. Hunt (1998). *Les entreprises autochtones : caractéristiques et stratégies de croissance*. Document hors série n° 20. Ottawa : Industrie Canada, juillet 1998.

Conference Board du Canada (1995). *Canadian Outlook. Economic Forecast*. Hiver 1995. Vol. 10 n° 2.

Conference Board du Canada (1999). *Canadian Outlook. Economic Forecast*. Hiver 1999. Vol. 14 n° 1.

Secrétariat aux coopératives (1999). *Coopératives : la solution alternative*. 6 p.

Fédération des co-opératives du Nouveau-Québec (2000). *Growing with co-ops*. Janvier 2000.

GDSourcing (1998). "Survey of New Small Business Intentions". Internet : <http://www.gdsourcing.com/1998Survey.htm>.

Government of Nunavut: "Community population estimates". Internet : http://www.stats.gov.nu.ca/statinfo

Harris, A. and M. Fulton (1996). *Comparative financial performance analysis of Canadian co-operatives, investor owned firms, and industry norms*. Occasional paper series. Center for the study of co-operatives. University of Saskatchewan, 136 p. 1996.

Affaires indiennes et du Nord Canada (1998). *Le Nord. Données ministérielles de base - 1997*. Direction générale de la gestion de l'information, Ottawa, mars 1998.

Affaires indiennes et du Nord Canada (2000). *Northern Indicators 2000*. DGIM, 2000.

Affaires indiennes et du Nord Canada (2000). Définitions. Information. Mars 2000.

Industrie Canada. Industry Overview. *Strategis*. Internet : http://strategis.ic.gc.ca:80/SSG/io00201e.html

Statistique Canada : Matrices CANSIM, n° 71220, 71529, 6611, 6623, 6597, 6609, 3450, 3451, 3472, 4285, 4456, 4288, 8332 (D302103), 8350 (D302545), I190201 et I190243.

Statistique Canada : Estimation du revenu du travail, estimations mensuelles, publication n° 13F0016 XPB au catalogue (fév. 2000).

Statistique Canada : Revue chronologique de la population active. Publication n° 71F0004 XCB au catalogue.

Statistique Canada : Indicateurs de performance financière des entreprises canadiennes. Publication n° 61F0058XCB au catalogue.

Statistique Canada : *Entrées et sorties d'entreprises*. Le Quotidien. Le mercredi 22 décembre 1999.

Statistique Canada. « Aperçu statistique des petites entreprises ». *Le Quotidien*. Le mercredi 8 mars 2000.

Statistique Canada. *Enquête sur les entreprises complexes*. Le Quotidien. Le jeudi 9 décembre 1999.

Statistique Canada. « Entrepreneurs autochtones au Canada – Progrès et perspectives ». *Le Point sur*, vol. 3 n° 3. Publication n° 61F0019XIE au catalogue.

Statistique Canada. *Chiffres de population et des logements, Canada, provinces et territoires, recensement de 1991 et 1996 – données intégrales*. Internet : http://www.statcan.ca/francais/census96/table1_f.htm

Statistique Canada. « Statistiques financières des entreprises. Total des branches d'activité non financières ». *Statistiques financières trimestrielles des entreprises*. Publication n° 61-008-XPB au catalogue.

ANNEXE A

Environnement socio-économique :

T. N.-O. et Nunavut

FAITS SAILLANTS

- La *population* — taille, caractéristiques, variation, — est un indicateur important dont il faudra tenir compte dans le futur pour les dépenses gouvernementales et le développement coopératif. On estime que la population des T. N.-O. et du Nunavut (autochtone et non-autochtone) était d'environ 69 000 personnes en 1999. La croissance démographique des T. N.-O. et du Nunavut est plus rapide que celle du Canada dans son ensemble.

- Il y a eu de sensibles améliorations du niveau d'*instruction* de la population des territoires, bien que, chez les Autochtones, le niveau d'instruction accuse encore un certain retard par rapport à la moyenne territoriale. Le nombre d'élèves inscrits dans les écoles publiques et de diplômés de ces écoles s'est stabilisé au cours des dernières années.

- Le niveau d'*emploi* dans les T. N.-O. et le Nunavut est plus élevé que dans l'ensemble du Canada. En 1999 par exemple, dans les T. N.-O., le taux d'emploi était de 65,5 %, comparativement à 59,0 % pour l'ensemble du Canada. Alors que dans les T. N.-O. et le Nunavut on observait des taux d'activité élevés tant pour les Autochtones que pour les non-autochtones, le taux *de chômage* était aussi plus élevé dans les territoires, particulièrement chez les Autochtones, comparativement à la situation pour le Canada dans son ensemble.

- Le *revenu* personnel total dans les T. N.-O. et le Nunavut a augmenté ces dernières années. Il est demeuré relativement constant, avec une légère croissance entre 1993 et 1996. Il y avait un écart entre le revenu moyen des Autochtones et celui des non-autochtones, situation qui peut être attribuée au niveau plus élevé du revenu d'emploi observé chez les non-autochtones.

- Le revenu tiré des traitements, des salaires et du revenu supplémentaire du travail a invariablement été l'élément le plus important du *PIB* territorial au coût des facteurs. Entre 1990 et 1997, les résultats économiques attribuables au revenu du travail ont augmenté de 33 %, tandis que le résultat attribuable aux bénéfices des sociétés a diminué de 23 % pendant cette période. Depuis 1991, l'augmentation des *prix à la consommation* a été presque la même dans l'ensemble du Canada qu'à Yellowknife. Toutefois, le coût de la vie était plus élevé dans les petites collectivités des territoires que dans les villes du sud du Canada.

- Depuis 1991, on a observé dans les T. N.-O. et le Nunavut une croissance positive des *ventes au détail*. Entre 1990 et 1998, la valeur en dollars des ventes au détail dans tout le Canada a augmenté de 28 %. Ce taux de croissance a été dépassé dans les T. N.-O. et le Nunavut, où la valeur des ventes au détail a augmenté de 35 % pendant cette période.

- Depuis sept ans, les *dépenses* fédérales dans les T. N.-O. et le Nunavut ont diminué chaque année après 1991, sauf en 1993. Pendant ce temps, les recettes fédérales, exprimées en pourcentage des dépenses, étaient beaucoup plus faibles dans les T. N.-O. et le Nunavut que dans le Canada dans son ensemble.

L'annexe A donne un aperçu des conditions sociales et économiques courantes et passées dans les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut, y compris certaines comparaisons avec le Canada dans son ensemble[1]. Elle présente des renseignements généraux avec certains tableaux et des graphiques. Les données portent sur les années 1990 à 1999, et l'information historique recueillie se rapporte aux deux régions géographiques : les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut. Quand l'information sur les T. N.-O. est séparée de celle du Nunavut, on précise Territoires du Nord-Ouest ou T. N.-O. Quand l'information porte à la fois sur les T. N.-O. et le Nunavut, on utilise la mention « T. N.-O./Nunavut ».

Ici, l'environnement socio-économique correspond aux facteurs auxquels on applique à la fois des mesures sociales et des mesures économiques. Les principales influences sociales sur le développement coopératif sont la population et l'instruction. Les facteurs économiques déterminant clés sont la population active, le niveau du produit intérieur brut (PIB), l'indice des prix à la consommation (IPC), les finances et les dépenses. L'annexe A comprend quatre parties :

- population et niveau d'instruction
- emploi et chômage
- PIB et IPC
- finances et dépenses

[1] Pendant la période de recherche des données, en mars et en avril 2000, nous avons obtenu l'appui du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien (AINC), de Statistique Canada et du bureau de la statistique (Bureau of Statistics) des T. N.-O. Les données présentées dans ce document ont été fournies surtout par la Section des statistiques ministérielles d'AINC et par le bureau de la statistique (Bureau of Statistics) des T. N.-O..

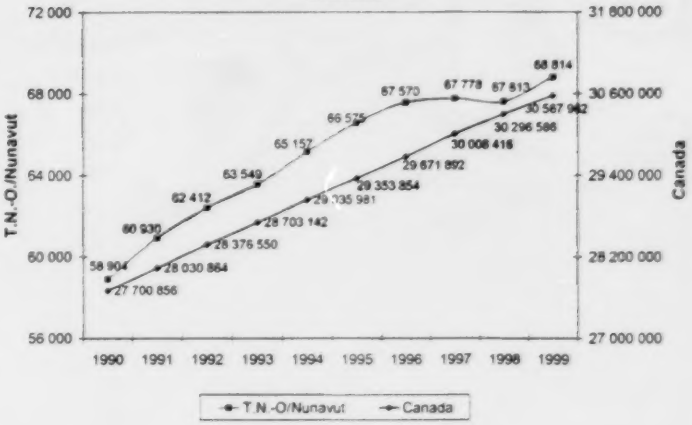
A. Population et niveau d'instruction

Les caractéristiques de la population et les variations de la taille de la population sont deux des principaux indicateurs dont il faut tenir compte pour étudier davantage les dépenses gouvernementales et le développement coopératif. On admet aussi que le nombre de personnes inscrites dans les établissements d'enseignement et le nombre de diplômés à divers niveaux sont des composantes importantes du statut socio-économique. Il existe une corrélation positive entre la population et l'instruction, d'une part, et le développement de coopératives autochtones, d'autre part.

Population

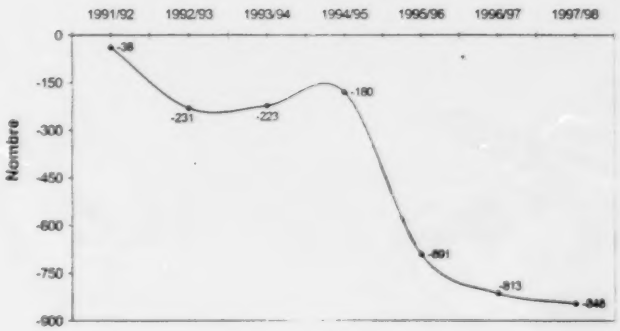
La population réunie des T. N.-O./Nunavut était estimée à 69 000 personnes en 1999 (figure A.1). D'après les données du recensement de 1996, la population autochtone des T. N.-O. était de 19 000 personnes, ce qui représentait 48 % de la population des T. N.-O. Dans le Nunavut, la population autochtone était de 21 674 personnes, soit plus de cinq fois plus que la population non-autochtone (4 067 personnes).

Figure A.1 Population des T. N.-O./Nunavut et du Canada



En 1997-1998, le nombre global de personnes habitant les T. N.-O./le Nunavut a diminué légèrement, sans doute à cause du ralentissement de l'économie, de la réduction des investissements de capitaux, tant publics que privés, et de la fermeture de quelques mines. Alors que le nombre de personnes qui habitaient les T. N.-O./le Nunavut a diminué légèrement en 1998, la population a augmenté en 1999, avec la création du territoire du Nunavut, qui a créé de l'emploi et favorisé le développement économique. Par rapport au Canada, le taux de croissance de la population des T. N.-O./du Nunavut est encore plus rapide. Entre 1990 et 1999, la population des

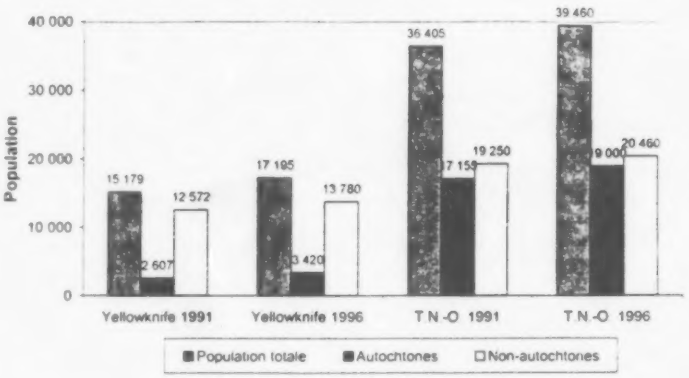
Figure A.2 Estimations annuelles de la migration nette dans les T. N.-O./le Nunavut



T. N.-O./du Nunavut a augmenté au taux annuel moyen de 1,7 %, tandis que pour le Canada ce taux était de 1,12 %.

La migration interprovinciale pourrait avoir une influence sur le taux d'accroissement de la population dans les T. N.-O./le Nunavut. D'après les estimations de l'immigration, de l'émigration et de la migration interprovinciale/interterritoriale, les T. N.-O./le Nunavut ont connu un déficit migratoire net chaque année depuis 1991, la perte la plus importante s'étant produite en 1997-1998 (figure A.2).

Figure A.3 Population selon l'origine ethnique à Yellowknife et dans les T. N.-O.



Dans les T. N.-O./le Nunavut, historiquement, les personnes migrent vers les régions urbaines. Par exemple, la proportion de la population des T. N.-O. qui habitent Yellowknife a augmenté, passant de 41,7 %, en 1991, à 43,6 % en 1996. Le nombre tant d'Autochtones que de non-autochtones dans la ville a augmenté et les personnes y sont restées pendant une plus longue période (figure A.3).

Niveau d'instruction

La connaissance et les compétences sont des nécessités dans le monde d'aujourd'hui. Il est essentiel que les Autochtones des T. N.-O./du Nunavut les acquièrent par l'instruction. La société récompense les personnes qui sont compétentes en leur offrant des possibilités d'emploi, la réussite dans leur travail et une participation active à la collectivité. Selon une recherche, on estime que les deux tiers des nouveaux emplois qui s'offriront dans le futur exigeront plus de 17 années de scolarité[2].

Il y a eu des améliorations considérables du niveau d'instruction de la population des territoires, bien que, globalement, les inscriptions dans les écoles publiques se soient stabilisées au cours de l'année scolaire 1996-1997, après avoir augmenté régulièrement entre 1991-1992 et 1995-1996 (tableau A.2). Dans les territoires, le nombre de personnes qui ont obtenu un diplôme après 12 années d'études et aussi le nombre de diplômés en proportion du nombre d'inscriptions dans les écoles publiques ont augmenté de 1991-1992 à 1994-1995. Le nombre de personnes qui ont obtenu un diplôme après 12 années d'études, en pourcentage des personnes âgées de

[2] Secrétariat national à l'alphabétisation. « Faire de l'apprentissage un mode de vie : l'emploi et l'alphabétisation dans les années 90 ». Ottawa : Ministère des Approvisionnements et Services, 1990.

18 ans a augmenté dans les T. N.-O./le Nunavut, passant de 23,7 % en 1991-1992 à 27,8 % en 1995-1996 (figure A.4).

Parmi la population autochtone, le niveau d'instruction accuse encore un certain retard par rapport à la moyenne territoriale. Entre 1991-1992 et 1995-1996, 471 Autochtones ont obtenu leur diplôme après avoir terminé 12 années d'études, ce qui représente 26 % de l'ensemble des diplômés. En 1994-1995, le nombre de diplômés autochtones a atteint son sommet avec 105 personnes (tableau A.1). En 1995-1996, le nombre de diplômés, tant autochtones que non autochtones, a diminué. Il se peut que l'accessibilité accrue à des programmes de formation professionnelle, pour lesquels on verse souvent un salaire, soit à l'origine de cette décroissance.

Figure A.4 Diplômés ayant complété 12 années d'études en pourcentage des personnes de 18 ans, selon l'origine ethnique, dans les T. N.-O./le Nunavut

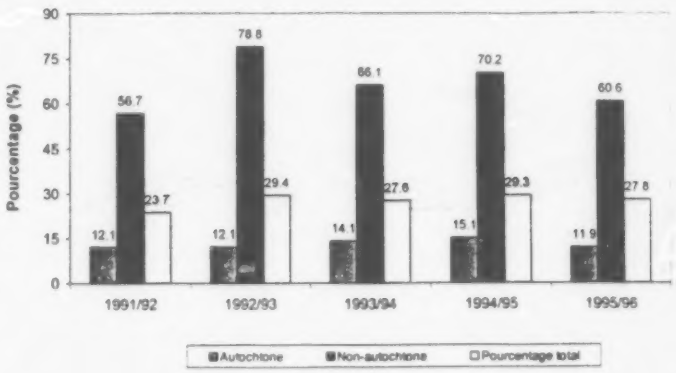


Tableau A.1 Personnes qui ont obtenu un diplôme après 12 années d'études dans les T. N.-O./le Nunavut, selon l'origine ethnique

(1991-1992 – 1995-1996)

Année scolaire	1991-1992	1992-1993	1993-1994	1994-1995	1995-1996
Autochtones	85	85	99	105	97
Non-autochtones	224	278	261	277	263
Nombre total de diplômé(e)s	309	363	360	382	360
Pourcentage du nombre d'élèves	2,07	2,32	2,22	2,23	2,06

Source : AINC. *Northern Indicators*, hiver 1997, p.13

Tableau A.2 Nombre d'élèves inscrits dans les écoles publiques des T. N.-O./du Nunavut

(1991-1992 – 1996-1997)

Année scolaire	1991-1992	1992-1993	1993-1994	1994-1995	1995-1996	1996-1997
Nombre d'élèves	14 940	15 621	16 252	16 617	17 470	17 378

Source : AINC. *Northern Indicators*, hiver 1997, p.13

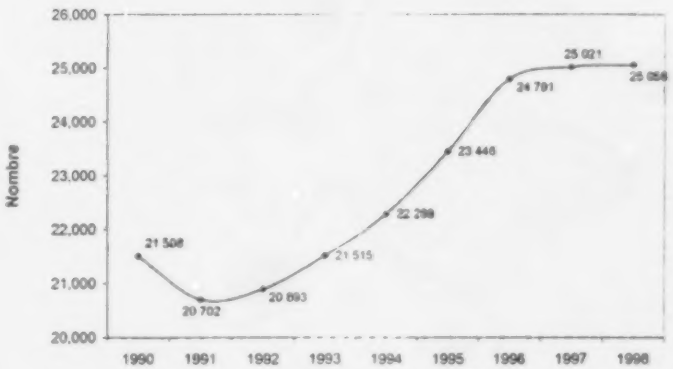
B. Emploi et chômage

Dans les T. N.-O./le Nunavut, le niveau d'emploi a augmenté de 230 emplois (0,9 %) en 1997, de 1 345 emplois (5,7 %) en 1996 et de 1 157 emplois (5,2 %) en 1995 (figure A.5). En 1999, le taux d'emploi dans les T. N.-O. était plus élevé (67,5 %) que pour le Canada dans son ensemble (59 %). La participation au marché du travail[3] était elle aussi plus élevée, avec un taux d'activité de 78,3 %, tandis qu'il n'était que de 64,5 % au Canada (figure A.6).

Emploi

Dans les T. N.-O., on a observé une tendance relativement stable pour le taux d'emploi entre 1989 et 1999. Les données montrent que des améliorations dans les conditions d'emploi des Autochtones apparaissent au fil des ans. En 1989, 41,8 % des Autochtones de 15 ans et

Figure A. 5 Emploi total dans les T. N.-O./le Nunavut



[3] Dans la présente section, la *population active* sur le marché du travail désigne les personnes âgées de 15 ans et plus qui avaient un emploi ou étaient en chômage pendant la période de référence. L'expression personne *occupée* désigne les personnes qui, pendant la période de référence, ont fait un travail quelconque ou avaient un emploi mais n'étaient pas au travail. Le *taux d'emploi* (autrefois désigné par l'expression rapport emploi-population) représente le nombre de personnes occupées exprimé en pourcentage de la population de 15 ans et plus. Le *taux de chômage* représente le nombre de chômeurs exprimé en pourcentage de la population active. Le *taux d'activité* représente la population active exprimée en pourcentage de la population de 15 ans et plus (Statistique Canada, Statistiques chronologiques sur la population active, 1999, publication n° 71-201-XPB au catalogue).

plus étaient actifs, mais 47,9 % l'étaient en 1999 (tableau A.3).

C'est à Yellowknife que les taux d'emploi autochtones ont invariablement été le plus élevés; venaient ensuite Hay River, Fort Smith et Inuvik, puis le reste des collectivités (tableau A.4).

Figure A.6 Comparaisons de l'utilisation de la population active dans les T. N.-O./le Nunavut et au Canada en 1999

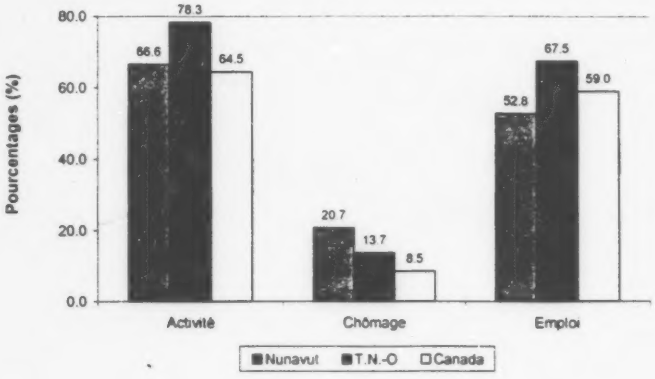


Tableau A.3 Taux d'emploi dans les T. N.-O., selon l'origine ethnique (%)

Année	1989	1991	1994	1996	1999
Autochtones	41,8	48,2	42,1	48,5	47,9
Non-autochtones	83,1	85,3	83,6	83,2	84,1
Toutes les personnes	65	69,3	65,7	68,2	67,5

Source : 1999 Labor Force Survey (enquête sur la population active de 1999), NWT Bureau of Statistics (Bureau de la statistique des T. N.-O.).

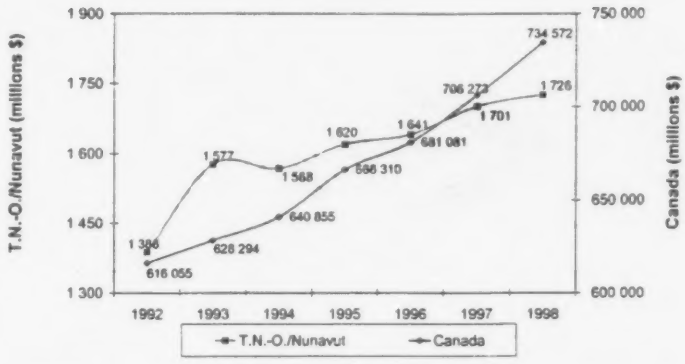
Tableau A.4 Taux d'emploi des Autochtone des T. N.-O., selon la collectivité (%)

Année	1989	1991	1994	1996	1999
Yellowknife	71,2	58,8	63,6	60,1	59,2
Hay River, Fort Smith, Inuvik	53,3	52,8	47,9	54,1	57,4
Les autres collectivités	31,6	40,2	34,5	42,7	40,3

Source : 1999 Labor Force Survey (enquête sur la population active de 1999), NWT Bureau of Statistics (Bureau de la statistique des T. N.-O.).

Le revenu personnel total[4] dans les T. N.-O./le Nunavut a augmenté de 1994 à 1998. En particulier, il y a eu une forte augmentation de revenu personnel dans les T. N.-O./le Nunavut en 1993, et les transferts gouvernementaux pourraient être le principal facteur qui ait contribué à cette croissance. Le niveau élevé de transferts gouvernementaux reflète le paiement du gouvernement fédéral aux bénéficiaires dans le cadre de l'Accord sur les revendications territoriales du Nunavut. Il y a eu une légère croissance du revenu personnel entre 1994 et 1998. Par comparaison, le revenu personnel au Canada a invariablement augmenté entre 1992 et 1998 (figure A.7).

Figure A. 7 Revenu personnel dans les T. N.-O./le Nunavut et au Canada



Il y a eu un écart au niveau du revenu moyen total entre les Autochtones et les non-autochtones dans les T. N.-O./le Nunavut. L'écart pourrait être attribué au niveau élevé de revenu d'emploi[5] des non-autochtones (tableau A.5).

Tableau A.5 Revenu personnel moyen dans les T. N.-O./le Nunavut ($)

Année	1985	1990
Autochtones	12 376	16 151
Non-autochtones	27 123	38 028

Source : Données ministérielles de base, AINC, 1997

[4] Selon Statistique Canada, le revenu personnel correspond à la somme de tous les revenus reçus par les personnes habitant au Canada — qu'il s'agisse de rémunérations des facteurs provenant de la production courante ou de transferts courants d'autres secteurs — et du revenu d'investissement que des associations de personnes accumulent à leur propre nom ou au nom de personnes (Statistique Canada, Comptes économiques et financiers nationaux, Troisième trimestre, 1997).

[5] Selon Statistique Canada, le revenu d'emploi désigne « un revenu total reçu pendant une certaine période par les personnes âgées de 15 ans et plus sous forme de salaires et traitements, de revenu net dans une entreprise non agricole non constituée en société et/ou dans l'exercice d'une profession et de revenu net provenant d'un travail autonome agricole. » Statistique Canada, Dictionnaire du recensement de 1996, Édition définitive, Août 1999).

Chômage

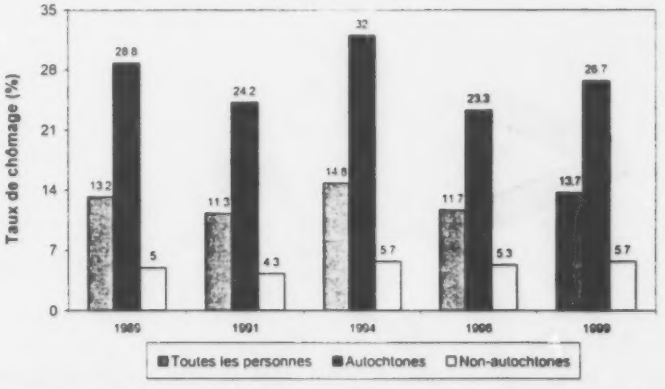
Depuis la récession du début des années 90, les taux de chômage ont évolué lentement au Canada. Toutefois, il y a des écarts considérables entre différentes parties du pays et parmi différents groupes. Un tiers des travailleurs canadiens croient que leurs compétences sont déjà dépassées et presque 40 % croient que leurs compétences deviendront dépassées d'ici dix ans.[6]

Tableau A.6 Taux de chômage chez les Autochtones des T. N.-O. selon la collectivité

Année	1989	1991	1994	1996	1999
Yellowknife	8,9	18,1	17,2	14,7	17,5
Hay River, Fort Smith, Inuvik	21,0	20,3	28,8	20,1	17,6
Les autres collectivités	38,7	31,3	38,6	27,7	34,5

Source : 1999 Labor Force Survey (enquête sur la population active de 1999), NWT Bureau of Statistics (Bureau de la statistique des T. N.-O.).

Figure A. 8 Taux de chômage dans les T. N.-O., selon l'origine ethnique



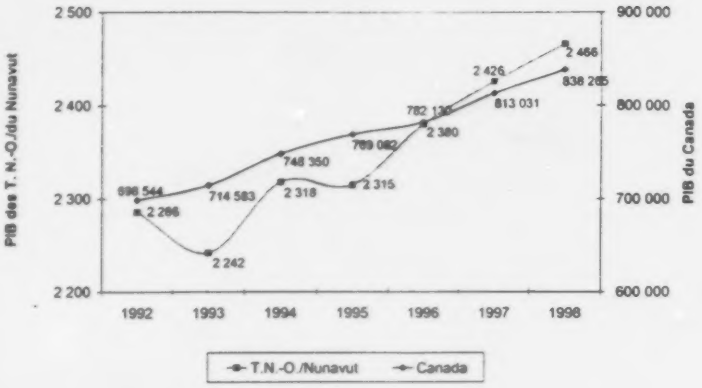
Bien que des taux d'activité élevés dans les T. N.-O. aient été observés, le taux de chômage était aussi plus élevé que le taux canadien pour les mêmes périodes. En 1999, le taux de chômage dans les T. N.-O. était de 13,7 % et, dans le Nunavut, de 20,7 %, tandis qu'il était de 8,5 % au Canada. Entre 1989 et 1999, le taux de chômage moyen dans les T. N.-O. pour les Autochtones était de 27 %, comparativement à 5,2 % pour les non-autochtones (le taux de chômage moyen dans les T. N.-O. était de 12,94 %). Selon la collectivité, c'est à Yellowknife qu'il y avait le plus faible taux de chômage chez les Autochtones; venaient ensuite Hay River, Fort Smith et Inuvik. On a observé un taux de chômage élevé dans les autres collectivités (tableau A.6). Bien que la situation s'améliore, il y a encore un écart important dans le taux de chômage entre les Autochtones et les non-autochtones dans les T. N.-O. (figure A.8).

[6] EKOS Research Associates. "What Does Workplace Change Mean for Different Segments of the Canadian Labor Market?" EKOS, Ottawa. 1995.

C. Produit intérieur brut et indice des prix à la consommation

Les indicateurs de l'indice des prix à la consommation (IPC) mesurent le taux de variation des prix à la consommation pour un centre urbain ou pour le Canada dans son ensemble à partir d'une période de base pour laquelle la valeur de l'indice est fixée à 100[7]. Le produit intérieur brut (PIB) est une statistique sommaire qui décrit la valeur de toute l'activité économique pour un endroit ou un secteur particulier. Dans la présente section, le PIB désigne la valeur totale (sans dédoublement) des biens et services produits sur le territoire économique d'un pays ou d'une région pendant une période donnée.

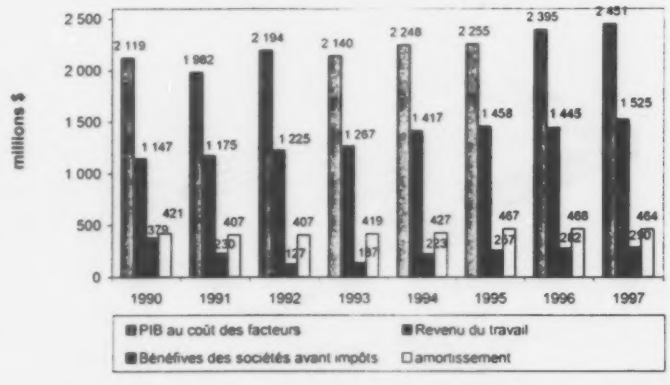
Figure A. 9 Croissance du PIB réel dans les T. N.-O./le Nunavut et au Canada



Produit intérieur brut (PIB)

Il y a deux façons de comparer le PIB : soit en dollars courants (PIB nominal), soit en dollars constants (PIB réel). Les mouvements dans le PIB en prix (dollars) constants ne reflètent que des variations dans les quantités de biens et de services produits, non des changements dans leurs prix. Ainsi, un PIB estimé en dollars constants dans les T. N.-O./le Nunavut supprime l'effet des variations de prix et reflète mieux les changements dans l'économie des territoires (Figure A.9).

Figure A.10 PIB au coût des facteurs et ses principaux éléments dans les T. N.-O./le Nunavut



Dans les T. N.-O./le Nunavut, le taux de croissance a diminué entre 1996 et 1998, à cause des effets de fermetures de mines et de la fermeture de la raffinerie de Norman Wells à la fin de 1996 (tableau A.7). Dans les

[7] AINC. *Northern Indicators*, hiver 1997. p.52

T. N.-O./le Nunavut, le PIB au coût des facteurs[8] était de 2,5 milliards de dollars en 1997 et de 2,4 milliards de dollars en 1996. Le revenu provenant des salaires et traitements et du revenu supplémentaire du travail était invariablement le principal élément du PIB territorial au coût des facteurs. En 1997, la valeur total de ce revenu était de 1,5 milliard de dollars, près de cinq fois le rendement économique découlant des bénéfices des sociétés. Entre 1990 et 1997, le rendement économique attribuable au revenu du travail a augmenté de 33 %, tandis que le rendement attribuable aux bénéfices des sociétés a diminué de 23 % (figure A.10).

Tableau A .7 Taux de croissance du PIB dans les T. N.-O./le Nunavut et au Canada (en millions de dollars de 1992)

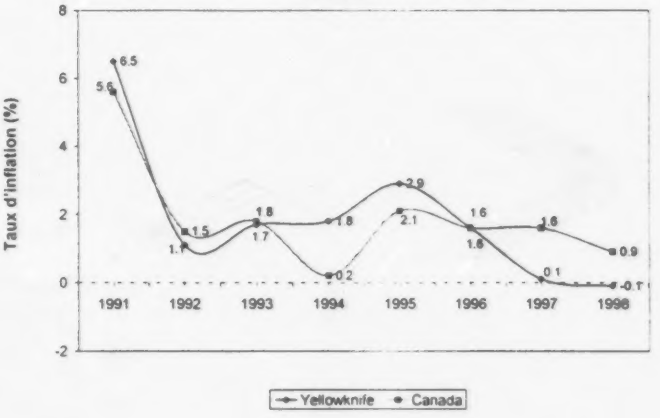
Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
T. N.-O./Nunavut	-1,9	3,4	-0,1	2,8	1,9	1,6
Canada	2,3	4,7	2,8	1,7	4,0	3,1

Source : NWT Bureau of Statistics (Bureau de la statistique des T. N.-O.) *1999*

Indice des prix à la consommation (IPC)

Depuis 1991, l'augmentation des prix à la consommation a été presque la même au Canada qu'à Yellowknife. Toutefois, le coût de la vie était plus élevé dans les petites collectivités des territoires que dans les villes du sud du Canada. Entre 1991 et 1998, l'augmentation des prix à la consommation était un peu plus faible à Yellowknife — d'environ 9 % — que dans l'ensemble du Canada, où les prix à la consommation ont augmenté de 10 %. Toutefois, entre 1993 et 1996, les niveaux des prix à la consommation à Yellowknife étaient plus élevés que les niveaux observés à l'échelle du Canada. Entre

Figure A.11 Taux d'inflation à Yellowknife et au Canada



[8] En plus des trois éléments qui sont présentés à la figure A.10, le PIB au coût des facteurs comprend aussi l'intérêt et le revenu de placement divers, le revenu net d'entreprises non agricoles non constituées en société avec un rajustement pour le loyer et l'évaluation des stocks.

1996 et 1998, l'augmentation sur trois ans des prix à la consommation était beaucoup plus faible à Yellowknife (1,6 %) que dans l'ensemble du Canada, où les prix à la consommation ont augmenté de 4,1 % (figure A.11). En 1997, l'indice du coût de la vie pour certaines collectivités des T. N.-O. était compris entre un minimum de 125 (Hay River comparativement à Edmonton) et un maximum de 215 (Colville Lake comparativement à Edmonton) (tableau A.8).

Figure A.12 Comparaisons des prix des aliments dans les T. N.-O. (Yellowknife = 100)

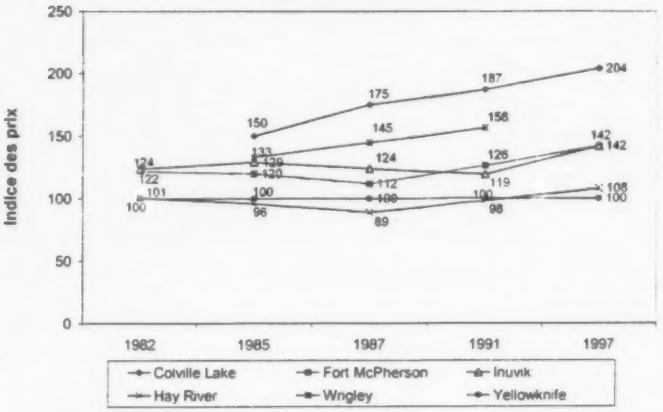


Tableau A.8 Indice du coût de la vie dans les T. N.-O. en 1997 (Edmonton=100)

Colville Lake	210-215	Wrigley	150-155
Inuvik	155-160	Hay River	125-130

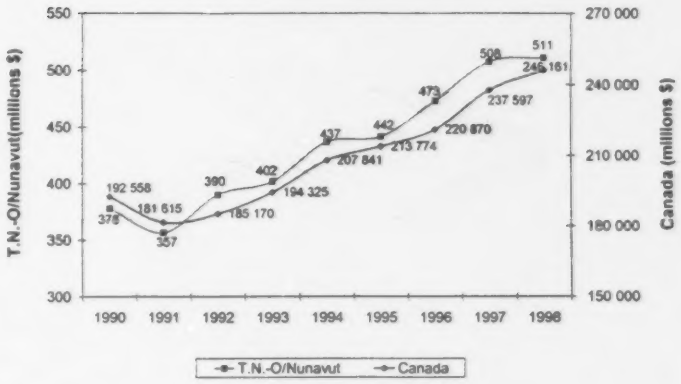
Source : NWT Bureau of Statistics (Bureau de la statistique des T. N.-O.), 1999

Entre 1993 et 1997, le coût des aliments à Yellowknife a augmenté de 7,0 %, mais de seulement 5,8 % dans l'ensemble du Canada. Pendant la même période, le coût de l'énergie a augmenté de 18,6 % à Yellowknife, mais de seulement 7,0 % dans l'ensemble du Canada. Si l'on utilise le prix des aliments à Yellowknife comme base, les estimations des indices de prix montrent qu'en 1997 l'indice des aliments à Colville Lake avait une valeur (maximale) de 204, tandis qu'à Hay River sa valeur (minimale) était de 108 (Figure A.12). Entre 1985 et 1997, tandis que le prix des aliments à Hay River augmentait de 12,5 %, le prix des aliments à Colville Lake augmentait de 36 %.

Ventes au détail

Les ventes au détail sont une mesure de la confiance des consommateurs dans l'économie. Il y a eu croissance positive des ventes au détail dans les T. N.-O./le Nunavut depuis 1991. Les ventes au détail ont augmenté, passant de 357 millions de dollars, en 1991, à plus de 500 millions de dollars en 1998. Entre 1993 et 1997, la valeur en dollars des ventes au détail dans tout le Canada a augmenté de 22 %. Ce taux de croissance a été dépassé dans les T. N.-O./le Nunavut, où la valeur des ventes au détail a augmenté de 26 % (figure A.13).

Figure A.13 Ventes au détail dans les T. N.-O./le Nunavut et au Canada



Les ventes au détail par habitant ont été plus faibles dans les T. N.-O./le Nunavut, bien que l'écart dans les ventes par habitant entre les T. N.-O./le Nunavut et le Canada dans son ensemble soit faible. Les ventes par habitant au Canada avaient continuellement dépassé celles des T. N.-O./du Nunavut entre 1993 et 1998, bien que les ventes au détail par habitant dans les T. N.-O./le Nunavut aient continuellement augmenté pendant cette période (tableau A.9).

Tableau A.9 Ventes au détail par habitant dans les T. N.-O./le Nunavut et au Canada

(en milliers de dollars)

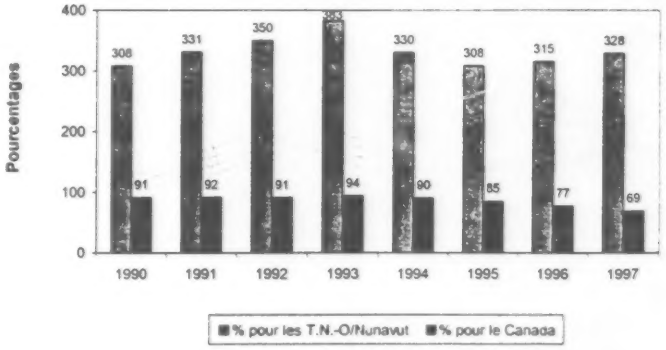
Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998
T. N.-O./Nunavut	6,3	6,7	6,6	7,0	7,5	7,6
Canada	6,8	7,2	7,3	7,4	7,9	8,1

Source : Northern Indicators, 2000. AINC.

D. Finances et investissement

Dans la présente section nous donnons un aperçu financier des T. N.-O./du Nunavut depuis 1990[9]. Cette perspective comprend les recettes et dépenses fédérales et les investissements en capitaux publics et privés. Globalement, au cours des dernières années, comparativement au niveau de 1993, les dépenses du gouvernement fédéral se sont stabilisées ou ont même diminué, tandis que la responsabilité pour de programmes de type provincial a été transférée aux gouvernements territoriaux.

Figure A.14 Dépenses fédérales en pourcentage des recettes pour les T. N.-O./le Nunavut et le Canada



Finances publiques

Les dépenses fédérales dans les T. N.-O./le Nunavut, en pourcentage des recettes, sont beaucoup plus élevées qu'au Canada dans son ensemble. Depuis 1990, les dépenses fédérales dans les T. N.-O./le Nunavut ont représenté plus de trois fois les recettes moyennes provenant des territoires. Pendant la même période, les dépenses fédérales au Canada, s'établissant en moyenne, à environ 90 % des recettes moyennes du gouvernement fédéral (figure A.14).

En 1991, les dépenses fédérales dans les T. N.-O./le Nunavut s'élevaient à 1,490 milliard de dollars. Les dépenses étaient encore considérables en 1993, s'établissant à 1,476 milliard de dollars, l'écart pouvant résulter de dépenses supérieures effectuées par le gouvernement des T. N.-O., au moment où la responsabilité de programmes de type provincial était transférée aux gouvernements territoriaux. De façon générale, les dépenses fédérales dans les T. N.-O./le Nunavut ont diminué chaque année de 1991 à 1995, sauf en 1993. Cette tendance à la baisse par rapport au sommet de 1991 s'est poursuivie par suite de la réduction de certains transferts à des programmes de type provinciaux. La cession de programmes des ministères fédéraux, comme la construction des aéroports, qui relevait auparavant de Transports Canada, peut avoir eu des effets sur la réduction des dépenses fédérales au cours des ans (tableau A.10).

[9] Dans la présente section, les données sur les dépenses fédérales excluent l'intérêt sur la dette publique, mais comprennent les transferts aux territoires (Northern Indicators, hiver 1997, p. 59). Les expressions investissements publics et investissements privés désignent les investissements de capitaux publics et les investissements de capitaux privés.

Tableau A.10 Dépenses fédérales dans les T. N.-O./le Nunavut (en millions de dollars)

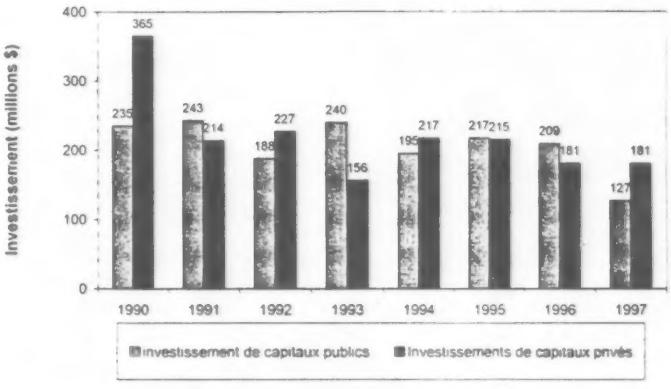
Année	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Dépenses	1 273	1 490	1 267	1 476	1 347	1 278	1 325	1 342
Recettes	413	450	362	385	408	415	421	409

Source : Northern Indicators, 2000. AINC.

Investissements de capitaux publics et privés

Les investissements de capitaux publics dans les T. N.-O./le Nunavut ont diminué de 3,7 % en 1996, comparativement à 1995. En 1997, ces investissements ont été de 39,2 % inférieurs à ceux de 1996. Historiquement, le niveau de l'ensemble des investissements privés dans les T. N.-O./le Nunavut a été supérieur à celui de l'ensemble des investissements publics. Toutefois, l'importance des écarts entre les investissements privés et les investissements publics a constamment diminué et, en 1991, pour la première fois[10], le niveau des investissements publics a dépassé le niveau des investissements privés. Les investissements de capitaux privés dans les T. N.-O./le Nunavut ont diminué depuis 1990. Le niveau élevé des investissements de capitaux privés en 1990 a diminué de façon marquée en 1993, année où il a atteint un minimum de 156 millions de dollars (figure A.15). La reprise de l'investissement de capitaux privés a été lente. Les niveaux des investissements de capitaux privés ont augmenté en 1994, mais diminué de 0,9 et de 15,8 % en 1995 et 1996 respectivement et sont demeurés stables en 1997.

Figure A.15 Investissements de capitaux publics et privés dans les T. N.-O./le Nunavut



[10] Northern Indicators, hiver 1997. AINC. p.30

Bibliographie

Dictionnaire du recensement de 1996, Édition définitive. Août 1999. Statistique Canada.

EKOS Research Associates. "What Does Workplace Change Mean for Different Segments of the Canadian Labor Market?" EKOS, Ottawa. 1995.

Statistiques chronologiques sur la population active, 1999. Publication n° 71-201-XPB. Statistique Canada.

Comptes économiques et financiers nationaux, troisième trimestre, 1997. Statistique Canada.

Secrétariat national à l'alphabétisation. « Faire de l'apprentissage un mode de vie : l'emploi et l'alphabétisation dans les années 90 ». Ottawa : Ministère des Approvisionnements et Services Canada, 1990.

Northern Indicators, hiver 1997. AINC.

ANNEXE B

Répartition géographique des coopératives autochtones au Canada

FIGURE B1 CARTE DES COOPÉRATIVES AUTOCHTONES CANADIENNES

© Secrétariat aux coopératives, 2000

PUBLICATIONS DU SECRÉTARIAT AUX COOPÉRATIVES

Données - Statistiques

Co-operatives in Canada/ *Les coopératives au Canada* (Annual/Annuelle)*

Top 50 Canadian Co-operatives (Annual)*
*Les 50 plus importantes coopératives au Canada (Annuelle)**

Canadian Co-operatives Resource File (Annual)
Les coopératives canadiennes – Dossier d'information (Annuelle)

Recherche

Socio-Economic Profile of Aboriginal Co-operatives in Canada (2001)
Profil socio-économique des coopératives autochthones au Canada (2001).

Co-operative Development and the State : Case Studies and Analysis. Parts One and Two; Summary, Observations and Conclusions (2000)
Le développement des coopératives et l'État : Études de cas et analyse. Parties I et II; Résumé, observations et conclusions (2000)

Survival Rate of Co-operatives in Quebec (2000)*
*Taux de survie des entreprises coopératives au Québec (2000)**

Profile of Canadian Agri-Food Co-operatives 1986-1996 (2000)*
*Profil des coopératives agroalimentaires canadiennes 1986-1996 (2000)**

Historical Overview of the Co-operative Movement in French Canada 1850-2000 (1999)
Aperçu historique du mouvement coopératif au Canada français 1850-2000 (1999)

Geographic Distribution of Non-Financial Co-operatives in Canada: A Rural-Urban Perspective (1998)
Répartition géographique des coopératives non financières au Canada : Perspective rurale-urbaine (1998)

Autre

Government Directory/ *Répertoire gouvernemental (Annual/Annuelle)**

Co-operatives – Improving the Quality of Life for Canadians (2001)
Les coopératives et l'amélioration de la qualité de vie des Canadiens et des Canadiennes (2001)

Worker Co-operative Success Stories (2000)*
*Histoires à succès des coopératives de travail (2000)**

Health Care Co-operatives – Startup Guide (1999)*
*Guide pour le démarrage de coopératives dans le secteur de la santé (1999)**

Co-operatives – The Alternative Solution (1999)
Coopératives – La solution de rechange (1999)

Forming our Co-operative: Information Kit For Entrepreneurs (by province) (1999)*
*Créer notre coopérative : Trousse d'information pour les groupes entrepreneurs (par province) (1999)**

Co-operative Success Stories 2nd edition (1996)*
*Histoires à succès des coopératives 2e édition (1996)**

Co-operative Success Stories (1995)
Histoires à succès des coopératives (1995)

NB:

La majorité des publications sont disponibles au site internet suivant.

http://www.agr.ca/policy/coop/accueil.html